

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dunia usaha di Indonesia saat ini sudah semakin berkembang, bisa dilihat dari semakin banyaknya berdiri usaha-usaha baru yang didirikan oleh masyarakat. Salah satu aspek penting pada suatu perusahaan adalah sistem pengendalian internal, karena suatu perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik tanpa adanya sistem pengendalian internal yang baik.

Menurut Mulyadi (2001:163) sistem pengendalian internal meliputi pengendalian terhadap organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan yang diberlakukan oleh manajemen.<sup>1</sup>

Menurut Diana bahwa **“Pengendalian Internal adalah semua rencana kegiatan organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan, dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan”**.<sup>2</sup>

Walaupun banyak manfaat yang didapat dari penerapan pengendalian internal namun pengendalian internal itu sendiri pastilah mempunyai kelemahan

---

<sup>1</sup> Mulyadi, Sistem Akuntansi, cetakan ke-3, (Salemba Empat, 2001), Jakarta, Hal. 163

<sup>2</sup> Diana, Anastasya, dan Setiawati, d. **Sistem Informasi Akuntansi**, Yogyakarta, Penerbit: Andi, 2011

atau keterbatasan. Jika pengendalian internal terlalu lemah maka akibatkan kekayaan perusahaan tidak terjamin kenyamanannya, informasi yang ada tidak dapat dipercaya kebenarannya, tidak efisien dan tidak efektif kegiatan-kegiatan operasional perusahaan serta tidak dipatuhi kebijakan yang telah ditetapkan. Secara umum bahwa pengendalian internal dalam perusahaan belum dapat dilaksanakan secara maksimal, dikarenakan beberapa faktor lainnya dari pihak manajemen perusahaan sendiri dan karyawan yang belum dapat mengimplementasikan sistem pengendalian internal. Penyimpangan-penyimpangan yang terjadi didalam perusahaan tersebut berpengaruh terhadap kinerja karyawan, karena tidak sesuainya dengan pelaksanaannya prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan dan juga tidak sesuai dengan tugas dan wewenangnya.

Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja, mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan. Perusahaan yang mampu menghadapi persaingan akan dapat terus bertahan, sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kebangkrutan. Kegiatan penjualan baik tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang optimal.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam suatu perusahaan dagang. Secara umum perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari

perusahaan lain dan menjualnya kembali. Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin tinggi laba yang diperoleh. Berbagai cara ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Strategi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2001;210) Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut<sup>3</sup>. Dalam transaksi penjualan kredit jika order dari langganan telah dipenuhi dengan pengiriman barang dengan penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada langganannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam kegiatan operasinya, penjualan kredit dilakukan melalui proses yang panjang dan melalui berbagai tahapan serta melibatkan lebih dari satu karyawan.

Penjualan kredit tidak segera menimbulkan penerimaan kas tetapi, menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh tempo, terjadilah aliran kas masuk (cash in flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Piutang semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari. Piutang ini digolongkan sebagai aset lancar pada neraca. Sistem pengolahan piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan

---

<sup>3</sup> Mulyadi, Sistem Akuntansi, Jakarta, Salemba Empat 2001 hal. 210

penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya prosedur pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih.

Bagian yang terlibat dalam piutang harus aktif dalam mengelolah piutang agar piutang yang tidak tertagih tidak menghambat kegiatan perusahaan lainnya. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang yang baik adalah upaya untuk lebih meningkatkan kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang.

PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara merupakan Badan Usaha Milik Daerah yang bergerak di bidang jasa yaitu percetakan. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Jendral Ahmad Yani No. 120 Medan seperti pada umumnya BUMN atau BUMD lainnya PD. Aneka Industri dan Jasa dalam kegiatan operasionalnya masih mengandalkan modal yang diinventasikan pemerintah sebagai sumber daya keuangannya. Tentu saja pemerintah juga mengharapkan modal yang diinventasikan mampu menghasilkan laba yang maksimal.

Untuk melihat piutang saldo piutang dan banyaknya piutang yang tidak tertagih bisa kita lihat dari tabel berikut ini.

**Tabel 1. 1 Rekapitulasi Total Piutang Tertagih s/d Tidak Tertagih Periode 2017-2021**

Tahun	Total Rekening Piutang	Total Piutang Tertagih	Total Piutang Tidak Tertagih
2017	Rp 1.089.430.526	Rp 1.029.328.256	Rp 60.102.000

2018	Rp 1.876.014.718	Rp 1.805.914.718	Rp 70.100.000
2019	Rp 1.815.687.568	Rp 1.665.676.568	Rp 150.011.000
2020	Rp 2.237.584.368	Rp 2.017.483.368	Rp 220.101.000
2021	Rp 1.982.284.336	Rp 1.726.161.143	Rp 256.123.193

*Sumber: PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara*

Berdasarkan data yang terdapat pada tabel 1.1, dapat dilihat bahwa dalam tabel tersebut tertera total piutang yang tertagih, sampai dengan yang tidak tertagih. Setiap tahunnya total piutang yang tidak tertagih mengalami peningkatan dalam periode tahun 2017-2021. Hal ini terjadi karena dilakukannya penertiban terhadap sejumlah pelanggan yang menunggak dan yang tidak mau melakukan pembayaran. Pada tahun 2019 terjadi peningkatan piutang yang tertunggak sampai dengan yang tak tertagih yang cukup jauh dibandingkan dengan tahun 2018. Hal ini terjadi karena banyaknya penerimaan penambahan jumlah pelanggan yang ternyata kemudian tidak melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan. Ini menyimpulkan bahwa masih kurangnya pengendalian terhadap piutang oleh PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara itu sendiri, sehingga menyebabkan tidak efektifnya tingkat penagihan piutang. Jumlah pelanggan yang cukup banyak membuat pengendalian pun harus dilakukan secara efektif dan terus menerus agar proses penagihan piutang bisa berjalan lancar. Sebab jika penagihan piutang berjalan dengan efektif maka akan membantu perusahaan menjalankan operasinya serta dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan fenomena tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan membahasnya dalam tulisan skripsi yang berjudul:

## **“Pengendalian Internal Atas Piutang Pada PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara”**

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah terurai sebelumnya maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah; **“Bagaimana penerapan pengendalian internal atas piutang pada PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara?”**

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian internal piutang pada PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah antara lain:

#### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber informasi dan referensi kepada pihak lain penerapan akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat pengendalian piutang.
- b. Menambah ilmu dibidang ilmu akuntansi khususnya terkait dengan pengendalian internal sebagai alat pengendalian internal piutang.

#### **2. Manfaat Praktisa**

##### **a. Bagi Perusahaan**

Dapat menjadi bahan masukan bagi para pimpinan perusahaan untuk dapat membangun kinerja menjadi semakin membaik dan dijadikan rekomendasi

untuk dalam meminimalkan piutang. Pengendalian intern terhadap piutang juga diharapkan dapat menjadikan pengendalian intern perusahaan yang lebih baik dari yang sebelumnya dan juga disiplin kerja.

b. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan dan pemahaman mengenai penerapan pengendalian intern piutang tidak tertagih yang dilakukan PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan referensi dan tambahan informasi pengetahuan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan dengan pengendalian intern piutang tidak tertagih

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengendalian Internal**

##### **2.1.1 Pengertian Pengendalian Internal**

Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh harta kekayaan organisasi dari berbagai arah. Menurut Mulyadi :

**“Pengendalian internal sebagai suatu proses yang dijadikan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yaitu keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, dan efektivitas dan efisiensi operasi.”<sup>4</sup>**

Menurut Mei Hotma Mariati Munte:

**“Pengendalian internal merupakan proses untuk mencapai tujuan tertentu atau merupakan rangkaian tindakan yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan. Pengendalian internal bukan hanya terdiri atas pedoman, kebijakan, dan formulir namun dijalankan oleh setiap orang dari jenjang organisasi mulai dari manajemen atas, tengah, bawah bahkan sampai tingkat personil operasional.”<sup>5</sup>**

Jadi, pengendalian intern merupakan proses yang pelaksanaannya yang dilakukan oleh pihak manajemen, dewan komisaris, serta personilnya untuk

---

<sup>4</sup> Mulyadi, Sistem Akuntansi, (Salemba 201), Jakarta , hal 8

<sup>5</sup> Mei Hotma Mariati Munte, Sistem Informasi Akuntansi, edisi keempat, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas HKBP Nommensen, Medan, 2019, Hal 130

mengarahkan aktivitas operasional perusahaan agar berjalan secara efektif dan efisien sehingga setiap tujuan dari perusahaan dapat tercapai.

### **2.1.2 Karakteristik Pengendalian Internal**

Menurut COSO, keandalan dari sistem pengendalian internal harus dilandasi dengan karakteristik dari sistem tersebut yaitu

- a. Adanya pendelegasian wewenang kepada petugas tertentu untuk menyetujui transaksi untuk disetujui oleh petugas yang berwenang.
- b. Adanya penyelenggaraan akuntansi sedemikian rupa agar mudah dicek.
- c. Adanya pendelegasian secara fisik yang tepat termasuk penjagaan terhadap aktiva yang dimiliki.
- d. Adanya verifikasi secara periodik terhadap eksistensi aktivas yang dicatat.
- e. Memiliki pegawai yang cakap, mempunyai kemampuan dan pelatihan yang cukup sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing
- f. Adanya pemisahan fungsi penyimpanan aktiva dari fungsi pencatatan dari pelaksanaan transaksi yang bersangkutan.<sup>6</sup>

### **2.1.3 Tujuan Pengendalian Internal**

Mulyadi menjelaskan tujuan dari pengendalian intern adalah “**Menjaga aset perusahaan dan mengecek ketelitian dan keandalan informasi akuntansi**”. Dari defenisi tersebut dapat diketahui bahwa tujuan pengendalian intern untuk:

1. Menjaga aset perusahaan

---

<sup>6</sup> Loc.cit hal 130

Dalam hal ini terdapat dua cara untuk menjaga aset perusahaan sebagai berikut:

- a. Penggunaan aset perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan
  - b. Pertanggung jawaban aset perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan aset yang sesungguhnya ada.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

Dalam hal ini terdapat dua cara untuk mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi sebagai berikut:

- a. Pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.
- b. Pencatatan transaksi yang terjadi dalam catatan akuntansi.

#### **2.1.4. Unsur Unsur Pengendalian Internal**

Menurut Mulyadi unsur unsur pengendalian intern terdiri dari empat komponen yaitu:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban.
3. Praktik yang sehat dalam melakukan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.<sup>7</sup>

Unsur unsur pengendalian tersebut diuraikan sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

---

<sup>7</sup> Mulyadi, **Sistem Akuntansi**, Edisi keempat, Cetakan kedua, Salemba Empat, Jakarta 2016, Hal, 130.

Merupakan rerangka (*framework*) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.

Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip – prinsip berikut ini:

- a. Harus dipisahkan fungsi fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi

Fungsi operasi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk melaksanakan suatu kegiatan (misalnya pembelian). Fungsi penyimpanan adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk menyimpan aset perusahaan. Fungsi akuntansi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk mencatat peristiwa keuangan perusahaan.

- b. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang Memberikan Perlindungan yang Cukup Terhadap Aset, Utang, Pendapatan, dan Beban.

Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terdiri atas dasar otoritas dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.

3. Pratik yang Sehat dalam Melaksanakan Tugas dan Fungsi Setiap Unit Organisasi.

Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika

ciptakan cara cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Ada cara cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah:

- a. Penggunaan formulir urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang.
  - b. Pemeriksaan mendadak.
  - c. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan tanpa pemberitahuan lebih dahulu kepada pihak yang akan diperiksa, dengan jadwal yang tidak teratur.
  - d. Perputaran jabatan.
  - e. Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang berhak.
  - f. Secara periodik diadakan pencocokan fisik aset dengan catatannya.
  - g. Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur unsur sistem pengendalian internal yang lain.
4. Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggung jawabnya

Jika dibandingkan diantar empat unsur pokok pengendalian internal diatas, unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian internal yang paling penting, tetapi semua tergantung kepada manusia yang melaksankannya. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas minimum, dan perusahaan mampu menghasilkan pertanggung jawaban keuangan yang diandalkan.

### 2.1.5 Tujuan Pengendalian Internal

Suatu pengendalian yang efektif dan efisien sangat dibutuhkan oleh organisasi atau perusahaan, karena dengan adanya sistem pengendalian internal diharapkan semua yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan dengan baik. Tujuan dari pengendalian internal menurut Krismiaji (2015 ;319) adalah sebagai berikut;

1. Keandalan Laporan Keuangan Umumnya, pengendalian yang relevan dengan suatu audit adalah berkaitan dengan tujuan entitas dalam membuat laporan keuangan bagi pihak luar yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku di Indonesia.
2. Efektivitas dan efisiensi operasi Pengendalian yang berkaitan dengan tujuan operasi dan kepatuhan mungkin relevan dengan suatu audit jika kedua tujuan tersebut berkaitan dengan data yang dievaluasi dan digunakan auditor dalam prosedur audit. Sebagai contoh, pengendalian yang berkaitan dengan data non keuangan yang digunakan oleh auditor dalam prosedur analitik.
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku Suatu entitas umumnya mempunyai pengendalian yang berkaitan dengan tujuan yang tidak relevan dengan suatu audit dan oleh karena itu tidak perlu dipertimbangkan.<sup>8</sup>

Menurut Abdul Halim (2001;191), struktur pengendalian intern yang efektif dirancang dengan tujuan pokok sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan dan catatan organisasi
2. Ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Krismianji, Sistem Informasi Akuntansi, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015

## 2.2 Piutang

Piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain yang berkaitan dengan transaksi penjualan/pendapatan maupun merupakan piutang yang berasal dari transaksi lainnya.

Bagi suatu perusahaan dagang, besarnya pendapatan dihasilkan dari penjualan karena merupakan unsur terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan menempuh dengan salah satu cara yaitu penjualan kredit. Penjualan yang dilakukan secara kredit diharapkan meningkatkan volume pendapatan tetapi akan menimbulkan munculnya perkiraan piutang. Piutang itu sendiri merupakan hak perusahaan untuk menuntut pembayarannya atas penjualan barang atau jasa kepada pihak pelanggan. Jumlah piutang pada suatu waktu ditentukan oleh dua faktor yaitu:

1. Volume penjualan dan,
2. Rata-rata antara penjualan dan penerima pembayaran.

Semakin besar volume penjualan kredit dan semakin panjang penagihan piutang akan memperbesar piutang. Hal ini beresiko akan adanya piutang yang tidak tertagih. Tingkat tertinggi akan mengurangi kas dan piutang tidak tertagih akan mengurangi keuntungan dari penjualan. Oleh karena itu, penanganan akan piutang diharapkan dapat terealisasi dikarenakan piutang termasuk kelompok aset lancar yang berperan penting dalam kegiatan operasional perusahaan.

Berikut ini adalah beberapa pengertian piutang menurut para ahli:

---

<sup>9</sup> Abdul H, Auditing (Dasar-Dasar Auditing Laporan Keuangan) (Edisi Keempat ed.). Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2008, Hal. 191

Soermaso mengatakan, “Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan”.<sup>10</sup>

Zaki juga mengatakan bahwa “Piutang usaha merupakan piutang usaha yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan yang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.”<sup>11</sup>

Methasari menjelaskan bahwa

“Piutang terjadi jika suatu perusahaan memberikan pinjaman uang kepada pihak lain atau melakukan jasa, ataupun beberapa tipe transaksi lainnya yang menciptakan suatu hubungan antara pihak yang memberikan pinjaman dengan pihak yang berhutang.”<sup>12</sup>

Ikatan Akuntan Indonesia mengemukakan pengertian dari piutang yaitu “Piutang yang memiliki periode kredit relatif pendek seperti 30 atau 60 hari yang diklasifikasikan di neraca sebagai aset lancar.”<sup>13</sup>

Berdasarkan pada pengertian para ahli yang dikemukakan maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah suatu bentuk pinjaman yang diberikan oleh perusahaan kepada pihak lain (konsumen) dalam bentuk penjualan kredit, yang

---

<sup>10</sup> Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (edisi ke 5 ed). Jakarta: Salemba Empat, 2009, hal. 338

<sup>11</sup> Zaki, B. *Intermediate Accounting*, Yogyakarta: BPFE, 2000

<sup>12</sup> Methasari, *Efektivitas Manajemen Piutang dalam Upaya Meningkatkan Modal Kerja pada Pt.BPR Aridha Artha Nugraha: CV. Mitra Sumber Rejeki*, 2019, hal.17

<sup>13</sup> Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Profesional, Akuntan Publik: Sumatera Selatan*, 2012, hal.209

harus dibayar oleh pembeli dalam jangka waktu yang telah disepakati antara pihak perusahaan dan konsumen, dengan tujuan memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan.

### **2.2.1 Jenis Jenis Piutang**

Istilah piutang mengacu kepada sejumlah tagihan yang akan diterima pihak perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan, memberikan pinjaman, maupun sebagai kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain. Dalam praktek, piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi:

#### **1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)**

Piutang Usaha (*Account Receivable*) yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar (*current asset*).

#### **2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)**

Piutang Wesel (*Notes Receivable*) yaitu tagihan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulius secara formal dalam sebuah

wesel. Bagi pihak yang berjanji untuk membayar, instrumen kreditnya dinamakan wesel bayar, yang tidak lain dicatat sebagai utang wesel. Sedangkan bagi pihak yang dijanjikan untuk menerima pembayaran, instrumennya dinamakan wesel tagih, yang akan dicatat dalam pembukuan sebagai piutang wesel.

### 3. Piutang Lain-lain<sup>14</sup>

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, tagihan kepada karyawan. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain-lain akan diklasifikasikan sebagai aset lancar. Diluar itu, tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset tidak lancar.

#### **2.2.2 Kebijakan Piutang**

Pada dasarnya pemeberian kredit bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan menaikkan laba, tetapi harus memperhatikan resiko serta biaya-biaya yang akan timbul. Beberapa kebijakan yang wajib dilaksanakan oleh perusahaan terkait hal diatas adalah:

1. Periode Pengmupulan piutang dengan memperlambat penagihan piutang pada langganan.
2. Standar kredit maksudnya memberikan kelonggaran untuk meningkatkan volume penjualan kredit tanpa mempengaruhi penjualan tunai yang sudah ada.
3. Kebijaksanaan discount dapat dibenarkan apabila tambahan laba bersih dari tambahan penjualan lebih besar dari jumlah potongan yang diambil.

---

<sup>14</sup> Op. Cit, Hal 36

### **2.3 Pengendalian Internal Piutang**

Pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian kredit hanya boleh dilakukan oleh manager kredit. Manajer penjualan tidaklah memiliki otorisasi atau wewenang untuk menyetujui proposal kredit pelanggan. Apabila bagian penjualan merangkap bagian kredit, maka dikhawatirkan (terutama apabila komisi penjualan ditetapkan berdasarkan besarnya omset penjualan) seluruh proposal kredit yang akan diajukan calon pembeli akan langsung disetujui tanpa adanya evaluasi terlebih dahulu. Kemungkinan besar risiko akan muncul terutama terhadap calon pembeli dengan peringkat kredit yang buruk.

Penerapan pengendalian intern memang tak terlepas dari biaya-biaya tambahan yang harus dikorbankan perusahaan. Pada dasarnya perusahaan harus mempertimbangkan atau membandingkan antara besarnya biaya tambahan yang akan dikeluarkan dengan manfaat yang akan diperoleh. Secara normatif, jika kita berbicara mengenai pemisahan tugas, maka harus ada pemisahan fungsi antara bagian persetujuan kredit, bagian penjualan, bagian pencatatan, dan bagian penagihan. Fungsi persetujuan kredit dan fungsi pembukuan memegang peranan sebagai pengecek keabsahan penjualan. Karyawan yang menangani pencatatan piutang usaha tidak boleh ikut terlibat dalam aktivitas penagihan.

### 2.3.1 Prosedur Pengendalian Piutang

Pengertian prosedur-prosedur pengendalian internal piutang menurut George H. Bodnar sebagai berikut:

**“Prosedur-prosedur pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur-prosedur yang tercakup dalam lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang harus ditetapkan oleh manajemen untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa tujuan tertentu akan dapat tercapai”.**<sup>15</sup>

Definisi prosedur menurut Mulyadi adalah sebagai berikut:

**“Prosedur suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.”**<sup>16</sup>

Menurut Mulyadi prosedur piutang terdiri dari:

1. Prosedur Penjualan Kredit
2. Prosedur Retur Penjualan
3. Prosedur Pencatatan Piutang
4. Prosedur Penerimaan Kas dari Piutang
5. Prosedur Penghapusan Piutang<sup>17</sup>

### 2.3.2 Unsur-Unsur Pengendalian Piutang

Unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001:221) yang terdiri dari :

---

<sup>15</sup> George H. Bodnar and William S. Hopwood. *Accounting Information System*. 6th Edition, **Sistem Informasi Akuntansi**, Edisi keenam: Salemba Empat, Jakarta 2006, Hal. 182

<sup>16</sup> Mulyadi, **Op. Cit.**, hal. 5

<sup>17</sup> *Ibid* Hal. 257

## **1. Organisasi**

Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Pembagian tanggung jawab fungsional dalam pengendalian internal piutang didasarkan pada prinsip-prinsip ini:

- a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit
- b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit
- c. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

## **2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan**

Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otoritas dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Dalam melaksanakan pengendalian piutang sistem wewenang diatur sebagai berikut:

- a. Penerimaan order dari pembeli dari pembeli diotorisasi oleh fungsi dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
- b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy ( yang merupakan tembusan surat order pengiriman)
- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.

- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada ditangan drektur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan dengan hal tersebut.
- e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan
- f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber( faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)
- g. Pencacatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang dilakukan dengan surat order pengiriman dan surat muat.

### **3. Praktik Yang Sehat**

Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Adapun cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah:

- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan
- b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan
- c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

#### **4. Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggung Jawabnya**

Diantara empat unsur pokok pengendalian internal tersebut, unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian internal paling penting. Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya, berbagai cara berikut dapat ditempuh:

- a. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.
- b. Pengembangan pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan, sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya.

Dengan demikian pada seleksi karyawan untuk jabatan-jabatan telah digunakan persyaratan jabatan tersebut sebagai kriteria seleksi.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian dalam penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Rodhi (2022) memaparkan penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati menggunakan logika ilmiah. Penelitian menggambarkan data yang diperoleh dan menganalisis data yang ada. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mengungkapkan kejadian, fakta keadaan atau fenomena yang terjadi pada saat penelitian dilakukan.<sup>18</sup>

#### **3.2 Objek dan Subjek Penelitian**

Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian yaitu penerapan Pengendalian Internal Piutang Tidak Tertagih pada PD. Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara. Penulis melakukan penelitian ini di PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara yang merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang bergerak dibidang industri dan jasa. PD Aneka Industri dan Jasa yang beralamat di Jalan Jendral Ahmad Yani No. 120 Kecamatan Medan Barat, Kota Medan, Sumatera Utara.

#### **3.3 Sumber dan Jenis Data**

##### **3.3.1 Data Primer**

Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara kepada Kepala Bagian Keuangan PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi

---

<sup>18</sup> Nova Nevila Rodhi, **Metodologi Penelitian**, Edisi Pertama: Media Sains Indonesia, Bandung, 2022, hlm.24

Sumatera Utara. Data pendukung yaitu berupa laporan keuangan PD. Aneka Industri dan Jasa periode tahun 2017-2021 terutama dokumentasi terhadap catatan piutang perusahaan dan jumlah piutang tidak tertagih periode tahun 2017-2021. Data Primer tersebut diperoleh dari bagian keuangan perusahaan yang diteliti.

### **3.4 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengadakan penelitian langsung ke PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara. Metode yang dipergunakan yaitu:

#### **1. Wawancara**

Peneliti melakukan wawancara kepada Kepala Bagian Keuangan di PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara. Wawancara digunakan sebagai teknik dalam pengumpulan data. Dengan wawancara struktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya. Hasil wawancara ini digunakan untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutang tidak tertagih pada perusahaan. Dalam melakukan wawancara, selain harus membawa instrumen peneliti juga sudah mempersiapkan daftar pertanyaan sebagai pedoman untuk wawancara. Adapun daftar pertanyaan tertera pada Lampiran.

#### **2. Dokumentasi**

Dalam penelitian ini dokumentasi yang penulis maksud adalah pengumpulan data dan info dari buku-buku, jurnal, internet, data lainnya berupa gambaran umum, struktur organisasi, serta laporan keuangan yang berhubungan dengan piutang, dokumen yang digunakan dalam pencatatan piutang.

### **3.5 Metode Analisis Data**

#### **1. Mencari dan Mengumpulkan Data**

Peneliti mencari dan mengumpulkan data dari lapangan (perusahaan) sesuai dengan topik penelitian yang dilakukan, yang dapat membantu proses penelitian.

#### **2. Reduksi Data**

Setelah penulis mendapatkan hasil dari pengumpulan data dari lapangan, penulis mereduksi data-data tersebut. Mereduksi artinya merangkum, memilih hal yang penting. Kemudian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, yang mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

#### **3. Analisis Data**

Selanjutnya penulis menganalisis data yaitu dengan mempelajari segenap bagaimana lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian serta bagaimana pengawasan yang terjadi di PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara, kemudian penulis menganalisis data dari perusahaan yang meliputi bagaimana penerapan pengendalian intern piutang yang tidak tertagih serta membandingkan dengan teori teori yang sudah ada dan mencari apakah pengendalian intern piutang tidak tertagih sudah sesuai dengan teori yang sudah ada atau belum.

#### **4. Penyajian Data**

Setelah penulis melakukan analisa data, selanjutnya penyajian data dengan mengumpulkan semua data yang diperoleh, baik dari perusahaan maupun dari teori-teori yang sudah ada untuk mengetahui gambaran bagaimana pengendalian

intern piutang yang tidak tertagih pada PD. Aneka Industri dan Jasa Provinsi Sumatera Utara, dan kemudian menarik kesimpulan.

#### 5. Membuat Kesimpulan

Tahap akhir dari penelitian ini adalah membuat kesimpulan, yang dapat diperoleh setelah melalui semua tahap penelitian dari mencari dan mengumpulkan data, mereduksi data, menganalisis data, dan penyajian data yang sudah dijelaskan.

