

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN (STUDI KASUS PADA PT. ADHIGUNA
PUTERA CABANG TANJUNGPINANG)**

SKRIPSI

**AULIYA SHAQINAH
NIM : 13622032**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2019**

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN (STUDI KASUS PADA PT. ADHIGUNA
PUTERA CABANG TANJUNGPINANG)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh

AULIYA SHAQINAH

NIM : 13622032

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2019**

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN (STUDI KASUS PADA PT. ADHIGUNA
PUTERA CABANG TANJUNGPINANG)**

Diajukan Kepada:

Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

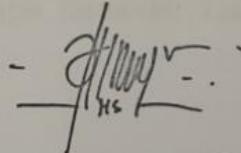
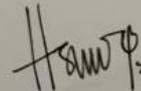
Oleh

AULIYA SHAQINAH
NIM : 13622032

Menyetujui :

Pembimbing Pertama ,

Pembimbing Kedua,

**Hendy Satria, S.E., M.Ak.**
NIDN.1015069101 / Lektor**Hasnarika, S.Si., M.Pd.**
NIDN.1020118901 / asisten ahliMengetahui,
Ketua Program Studi**Sri Kurnia, S.E, AK, M.Si, CA,**
NIDN.1020037101 / Lektor

Skripsi Berjudul:

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN (STUDI KASUS PADA PT. ADHIGUNA
PUTERA CABANG TANJUNGPINANG)**

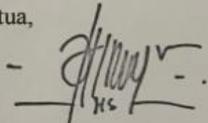
Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

Nama : Auliya Shaqinah
NIRM : 1310099622032

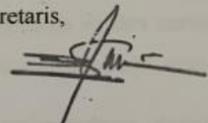
Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal 13 Mei Tahun
Dua Ribu Sembilan Belas Dan Dinyatakan
Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,


Hendy Satria, S.E., M.Ak.
NIDN. 1015069101 / Lektor

Sekretaris,


Sri Kurnia S.E., Ak., M.Si., CA
NIDN.1020037101 / Lektor

Anggota,


Eka Kurnia Saputra, S.T, M.M.
NIDN. 1011088902 / Asisten Ahli

Tanjungpinang, 13 Mei 2019
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang



Charly Marlinda S.E., Ak., M.Si., CA
NIDN. 1029127801 / Lektor

PERNYATAAN

Nama : Auliya Shaqinah
NIRM : 1310099622032
Tahun Angkatan : 2013
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.28
Program Studi : Akuntansi / Strata I (Satu)
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang dan Sistem Pengendalian Internal Piutang Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang)

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata di kemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 30 April 2019

 Penyusun,


Auliya Shaqinah

NIRM: 1310099622032

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa bangga....

Skripsi ini kupersembahkan untuk

:

Orang tua ku tercinta...

Sahabat dan Teman-teman
seperjuangan yang ku banggakan...

HALAMAN MOTTO

*“ sesungguhnya Bersama kesukaran itu ada kemudahan.
Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan),
kerjakanlah dengan sungguh - sungguh (urusan) yang lain.
dan berharaplah pada Tuhanmu”
(Q.S Al- insyirah 6 - 8)*

KATA PENGANTAR

Rasa syukur dan sembah sujud yang mendalam penulis haturkan kepada Allah SWT dan Rasul-Nya atas segala kemudahan dan kebaikan yang telah di berikan kepada penulis sehingga skripsi yang berjudul :

“ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI KASUS PADA PT. ADHIGUNA PUTERA CABANG TANJUNGPINANG)” dapat terselesaikan dengan baik.

Segala yang tertuang dalam karya ini bukan hasil kerja penulis semata, berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan bimbingan, arahan, dukungan dan wawasan untuk terselesainya karya ini. Dalam kesempatan ini dengan penuh kebanggaan penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Charly Marlinda,SE.,M.Ak.,Ak.CA., selaku Ketua STIE Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami,SE.,M.Si.,Ak.,CA., selaku Wakil Ketua 1 STIE Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia,SE.Ak.M.Si.CA., selaku Wakil Ketua II dan Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Hendy Satria,S.E.,M.Ak., selaku Sekretaris Prodi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang sekaligus dosen

- pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, memberi kritik, saran dan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Hasnarika,S.Si.,M.Pd., selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, memberi kritik, saran dan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
 6. Seluruh Dosen dan Staf Sekretariat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang atas ilmu pengetahuan dan bantuan yang diberikan selama ini dan telah banyak membantu dan memberikan informasi demi kelancaran penulis.
 7. Untuk kedua orang tuaku “ Ir. Syafrial Efendi” dan “Dra. Ultra Falentina” yang tercinta, yang selalu mendoakan dan memberikan semangat untukku setiap waktu sehingga skripsi ini terselesaikan.
 8. Nanda Verdeny Agung,S.Kom., seseorang yang special yang selalu mendukung, membantu dan memberi semangat dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
 9. Untuk Manajer dan Seluruh Staf PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang yang telah memberikan waktu dan kerja sama sehingga penelitian ini selesai.
 10. Untuk sahabat-sahabatku “ NDUT, RISYA, PEWE, DESY, FITRI, DINDA, AYA, ADEL, GITA” dan teman – teman yang selalu membantu dan menyemangatiku yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Yang saling membantu, mendukung dan memotivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Akhirnya, penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak dan apabila ada yang tidak tersebut penulis mohon maaf semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya. Demi perbaikan selanjutnya, saran dan kritik yang membangun akan penulis terima dengan senang hati . akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya mudah – mudahan dapat bermanfaat khususnya bagi penuls umumnya bagi kita semua.

Tanjungpinang, April 2019

Penulis

Auliya Shaqinah

Nim : 13622032

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN MOTTO	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	10
1.3. Batasan Masalah.....	10
1.4. Tujuan Penelitian	10
1.5. Manfaat Penelitian	11
1.6. Sistematika Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
2.1. Efektivitas	13
2.2. Piutang	15
2.2.1 Pengertian Piutang	15
2.2.2 Klasifikasi Piutang	17
2.2.3 Pengakuan Piutang.....	23
2.2.4 Piutang Usaha Yang Tidak Dapat Ditagih	25

2.2.5	Kebijakan Pengumpulan Piutang.....	27
2.3.	Sistem Pengendalian Internal	28
2.3.1	Pengertian Pengendalian Internal	28
2.3.2	Pengertian Sistem Pengendalian Internal	31
2.3.3	Unsur-Unsur Pengendalian Internal	33
2.3.4	Tujuan Pengendalian Internal	35
2.3.5	Tujuan Pengendalian Internal atas Piutang Usaha.....	37
2.4.	Pengelolaan Piutang	39
2.5.	Pendapatan	44
2.5.1	Pengertian Pendapatan.....	44
2.6.	Kerangka Pemikiran	46
2.7.	Penelitian Terdahulu	46
BAB III METODE PENELITIAN.....		51
3.1.	Jenis Penelitian.....	51
3.2.	Jenis Data	51
3.3.	Metode Pengumpulan Data	52
3.4.	Metode Analisis Data	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		56
4.1.	Gambaran Umum Objek Penelitian	56
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	56
4.1.1.1	Struktur Organisasi	57
4.1.2	Hasil Penelitian	61
4.1.2.1	Efektivitas Pengelolaan Piutang	61
4.1.2.2	Pengendalian Internal	67

BAB V PENUTUP.....	70
5.1. Kesimpulan	70
5.2. Saran	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

CURICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Daftar Piutang & Modal.....	9
Tabel 2.1 Ukuran Standar Efektivitas	15
Tabel 2.2 Aging Shedule	28
Tabel 4.1 Hasil Perhitungan Receivable Turn Over (RTO).....	63
Tabel 4.2 Hasil Perhitungan <i>Average Collection Period</i> – ACP	66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	45
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 3 Plagiarism
- Lampiran 4 Surat Keterangan Dari Objek Penelitian
- Lampiran 5 Curriculum Vitae/ Riwayat Hidup

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN (STUDI KASUS PADA PT. ADHIGUNA
PUTERA CABANG TANJUNGPINANG)**

Auliya Shaqinah. 13622032. Akuntansi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)
Pembangunan Tanjungpinang

A B S T R A K

Tujuan penelitian ini adalah untuk pengelolaan piutang dan pengendalian internal piutang pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif. Objek penelitian yaitu PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang.

Teknik analisa yang digunakan yaitu analisa data deskriptif dimana untuk menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari suatu objek penelitian. Data dianalisis dengan menggunakan rumus RTO dan ACP untuk mengetahui pengelolaan piutang serta pengendalian internal piutang perusahaan.

Hasil penelitian dilapangan menunjukkan bahwa Perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

Perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya sesuai dengan standar dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan menetapkan batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 14 hari kalender sejak nota tagihan diterima. Sedangkan berdasarkan dari analisis penelitian dapat diketahui bahwa nilai *Average Collection Period* menunjukkan lebih dari 100 hari proses pelunasan piutang terjadi. Pengelolaan piutang belum sepenuhnya diawasi dengan baik, sehingga sering terjadinya penumpukan piutang yang tidak dibayarkan tepat waktu, pengendalian internal berkaitan dengan pengelolaan piutang belum secara menyeluruh diperiksa, hal ini jika adanya pemeriksaan akan dapat diketahui banyaknya piutang yang belum dibayarkan, jika hal ini dilakukan dengan pengawasan yang baik seharusnya pihak perusahaan akan memiliki pengelolaan piutang usaha yang baik.

Kata Kunci : Piutang, Pengendalian Internal

Pembimbing I : Hendy Satria, S.E.,M.Ak

Pembimbing II : Hasnarika,S.Si.,M.Pd

***ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF DEBT MANAGEMENT AND
INTERNAL CONTROL SYSTEM OF RECEIVABLES TO INCREASE
INCOME (CASE STUDY IN PT. ADHIGUNA TANJUNGPINANG BRANCH
PUTERA)***

*Auliya Shaqinah. 13622032. Akuntansi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)
Pembangunan Tanjungpinang*

A B S T R A C T

The purpose of this study is to manage accounts receivable and internal control of accounts receivable at PT. Adhiguna Putera Tanjungpinang Branch. The research method used in this study is a quantitative descriptive research method. The object of the research is PT. Adhiguna Putera Tanjungpinang Branch.

The analysis technique used is descriptive data analysis where to describe the various characteristics of the data originating from an object of research. Data were analyzed using the RTO and ACP formulas to determine the management of accounts receivable as well as internal control of the company's of receivables.

The research results show that the company strives to improve is the debt performance by increasing its credit sales and reducing the amount of its outstanding receivables to a minimum, because basically the higher the receivable turnover rate, the better the management of receivables, and also if the high debt turnover rate means the shorter the time capital is bound in the receivables.

The company has not been effective in managing its bussiness receivables in accordance with the standards and deadlines set by the company. Because the company sets a repayment limit or a due date no later than 14 calendar days from the receipt of the bill. While based on the analysis of the research it can be seen that the Average Collection Period value shows more than 100 days of the payment process of receivables occured. Management of accounts receivable has not been fully monitored properly, so that often the accumulation of accounts receivable that is not paid on time, internal control related to the management of accounts receivable has not been thoroughly examined, this is if there is an examination that will be known if there is supervision the good company should have a good business accounts receivable management.

Keywords : Receivables, Internal Control

Advisor I : Hendy Satria, S.E., M.Ak

Advisor II : Hasnarika, S.Si., M.Pd

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu dan seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan dan meningkatkan nilai perusahaan serta mampu mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh laba dengan memperhatikan pangsa pasar yang ada. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan semakin besar laba yang diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan bunga, pendapatan sewa dan lain sebagainya..

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Pada umumnya pelanggan akan menjadi tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan omset penjualan

yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salahsatunya adalah penjualan kredit.

Penjualan kredit tidak segera mengasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang. Piutang usaha merupakan jumlah tagihan dari perusahaan terhadap pelanggan berdasarkan penjualan kredit yang telah dilakukan sebelumnya.. Piutang usaha pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu efektivitas pengelolaan piutang dan pengendalian internal terhdap piutang usaha ini sangat penting diterapkan.

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi

penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian.

Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat tercapai. Efektivitas dapat juga memberikan gambaran suatu hasil yang dapat dikeluarkan, tingkat kepuasan yang diperoleh dan intensitas yang akan dicapai. Pada suatu perusahaan yang melakukan penjualan produk atau jasa secara kredit, penting untuk perusahaan tersebut untuk mempunyai gambaran seberapa besar piutang yang

dapat tertagih oleh pengelola piutang perusahaan dalam satu periode. Dengan mengukur efektivitas penagihan piutang pada bagian pengelolaan piutang perusahaan, perusahaan dapat mengetahui apakah sudah seberapa efektif bagian pengelolaan piutang perusahaan. Karena semakin efektif bagian pengelolaan piutang perusahaan maka aliran kas masuk perusahaan semakin lancar. Dan perusahaan terhindar dari piutang tak tertagih.

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan. Pengelolaan piutang dimulai dengan keputusan apakah perusahaan akan memberikan kredit atau tidak. Selanjutnya, piutang yang timbul harus dimonitori agar tidak melebihi batas yang diijinkan. Sampai dengan piutang ditagih menjadi kas masuk. Karena tingkat piutang yang tinggi akan mengurangi arus kas dan piutang yang tidak tertagih akan mengurangi keuntungan dari penjualan. Oleh karena itu pengelolaan piutang yang efektif ikut mempengaruhi tingkat keuntungan dan resiko perusahaan. Pengelolaan piutang tidak akan dapat berjalan efektif juga jika tidaknya adanya sistem pengendalian internal pada perusahaan. Karena mengingat kecurangan dalam situs kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang semakin terjadi pada bagian piutang usaha misalnya seperti, tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi

uangnya, menunda pencatatan piutang, tidak tegasnya perusahaan dalam menagih piutang kepada debitur dan lain sebagainya.

Untuk mencegah terjadinya penyimpangan dan tercapainya efektivitas di butuhkan pengendalian internal dalam suatu perusahaan, pengendalian internal biasanya akan mutlak diperlukan seiring dengan tumbuh dan berkembangnya transaksi atau bisnis perusahaan. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga asset, memberikan informasi yang akurat, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah di tetapkan. Masalah piutang ini menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala perusahaan harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Disamping itu, piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Apabila perusahaan menghendaki pendapatannya meningkat maka penjualan secara kredit dapat diperbesar sehingga jumlah piutang juga akan semakin besar. Akan tetapi penjualan kredit ini bukannya tidak menimbulkan resiko bagi perusahaan. Piutang akan menimbulkan biaya bagi perusahaan, terlebih lagi perusahaan akan menghadapi resiko piutang tak tertagih serta resiko tertanamnya modal dalam piutang secara tidak produktif akibat keterlambatan didalam membayar piutang. Biaya dan resiko piutang akan semakin meningkat sejalan dengan semakin besarnya volume penjualan kredit. Oleh karena itu, sistem pengendalian internal piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien.

Sistem pengendalian internal piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika sistem pengendalian internal piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan lain dari suatu asset, suatu entitas atau pelunasan utang-utangnya yang di hasilkan dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama yang berkelanjutan dari entitas tersebut. Pendapatan dapat juga diartikan sebagai arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang tim. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha. Untuk itu perusahaan perlu melakukan analisis laporan keuangan terhadap piutang. Dengan analisis laporan keuangan ini dimaksudkan agar perusahaan mampu mengetahui efektivitas dari pengelolaan piutangnya, seberapa besar manfaat pemberian piutang dan bagaimana pengaruh penjualan secara kredit terhadap peningkatan pendapatan perusahaan. Jumlah piutang yang besar dan rendahnya perputaran piutang mencerminkan tidak efektifnya pengelolaan piutang. Melihat besarnya piutang dapat di maklumi penelitian efektivitas

pengelolaan piutang sangatlah penting. Laporan keuangan merupakan salah satu sumber data untuk menilai kinerja setiap perusahaan. kinerja keuangan merupakan salah satu faktor yang menunjukkan efektivitas dan efisien suatu organisasi dalam rangka mencapai tujuannya. Dengan efektifnya pengelolaan piutang dan sistem pengendalian internal piutang dapat meningkatnya tingkat pendapatan pada akhirnya akan meningkatkan laba bersih (*net income*), kemudian dengan laba bersih yang besar perusahaan akan mampu menghadapi persaingan sekaligus melakukan ekspansi pasar dan kontinuitas usaha.

Perusahaan PT.Pelayaran Bahtera Adhiguna / PT.Adhiguna Putera adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa pelayaran dan jasa bongkar muat. Adapun kegiatannya pelayarannya adalah menjadi agen terhadap kapal-kapal asing yang ditunjuk oleh perusahaan *general agent* (pemilik kapal) untuk bertanggung jawab penuh dalam hal kepelabuhanan, kepabeanan dan biaya-biaya operasional apapun yang dikeluarkan dalam hal pengurusan terhadap kapal-kapal yang ditunjuk kepada pihak agent tersebut. Serta kegiatan jasa bongkar muat adalah melakukan suatu kegiatan jasa dalam bongkar muat dari darat ke kapal ataupun sebaliknya. Perusahaan dalam hal pembayaran jasanya memakai dua sistem pembayaran, yaitu tunai dan kredit. Biasanya diperkirakan 70 % adalah dilakukan dengan membayar kredit dan 30 % lagi adalah tunai.

Efektifitas pengelolaan piutang pada PT. Adhiguna Putra Cabang Tanjungpinang terlihat kurang efektif dikarenakan berdasarkan informasi dari

manajemen perusahaan masih adanya penerimaan piutang yang tidak tepat waktu sesuai dengan tanggal jatuh tempo. Selain itu kurang efektifnya pengelolaan piutang ini terlihat juga dari adanya beberapa piutang yang tidak tertagih. Beberapa hal tersebut diatas menyebabkan penerimaan pendapatan perusahaan setiap bulannya mengalami fluktuasi. Tentunya hal ini berdampak terhadap pertumbuhan perusahaan dimasa yang akan datang, karena aktiva lancar berupa piutang tidak dapat dirubah menjadi kas karena masih tertahan di pihak ketiga.

Selain itu jika dilihat sistem pengendalian piutang PT. Adhiguna Putra Cabang Tanjungpinang juga kurang efektif karena masih adanya penggandaan fungsi dalam pengelolaan piutang dan masing – masing karyawan diberikas tugas dan tanggung jawab penuh untuk beberapa fungsi didalam perusahaan. Selain itu juga dokumen yang digunakan pada perusahaan tidak bernomor urut cetak sehingga hal ini bisa menyebabkan kecurangan – kecurangan yang tidak diinginkan. Sistem pengendalian internal piutang terlihat kurang efektif ini dikarenakan perusahaan tidak menerapkan prosedr – prosedur yang harus dilakukan. Sehingga sering terjadi tidak ada otorisasi dari atasan untuk setiap dokumen piutang. jika sistem pengendalian internal piutang terus menerus seperti ini tentunya pengelolaan piutang perusahaan tidak akan sesuai dengan yang diharapkan dan ini akan berpengaruh juga terhadap pendapatan yang diterima oleh perusahaan.

Kurang efektifnya pengelolaan piutang dan kurangnya sistem pengendalian piutang pada perusahaan menyebabkan pendapatan perusahaan

mengalami fluktuasi setiap bulannya. Hal ini dikarenakan adanya piutang yang tidak tertagih. Selain itu berfluktuasinya pendapatan ini juga disebabkan oleh kurangnya pengawasan dari atasan atas pengelolaan piutang. Yang mana terlihat dari dokumen piutang yang tidak tertera otorisasi dari atasan. Jika hal ini terus menerus terjadi tentunya kas dan pendapatan perusahaan akan tertahan di pihak ketiga dan operasional perusahaan di masa yang akan datang juga akan mengalami penurunan.

Berikut penulis menyajikan daftar piutang dan Modal pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang selama tahun 2013-2017 seperti tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Daftar Piutang & Modal
PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang
Tahun 2017

Tahun	Piutang Usaha	Modal
2013	5.982.986.216	4.344.951
2014	10.311.374.445	1.737.075.452
2015	19.383.485.188	3.676.890.884
2016	10.643.948.979	4.014.235.832
2017	5.731.098.996	2.127.618.078

Sumber : PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang

Beberapa hal tersebut diatas disebabkan oleh kurangnya pengendalian internal perusahaan atas pengelolaan piutang sehingga berdampak terhadap pendapatan perusahaan setiap bulannya. Berdasarkan atas latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk mengambil judul “**Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Dan Sistem Pengendalian Internal**

Piutang Untuk Meningkatkan Pendapatan Studi Kasus di PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan sebelumnya, maka perumusan masalah dari penelitian ini antara lain:

1. Apakah pengelolaan piutang dalam meningkatkan pendapatan pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang telah efektif ?
2. Apakah sistem pengendalian internal piutang dalam meningkatkan pendapatan pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang telah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan ?

1.3. Batasan Masalah

Menurut (Sunyoto, 2013) batasan masalah adalah untuk memberikan fokus dan arah penelitian yang dilakukan menjadi lebih tepat dan tidak menyimpang dari tujuan topik penelitian. Penulis membatasi pembahasan masalah mengenai pengelolaan piutang dan sistem pengendalian internal piutang untuk dapat meningkatkan pendapatan pada perusahaan PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang pada tahun 2013-2017.

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui apakah tingkat pengelolaan piutang pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang dalam meningkatkan pendapatan sudah berjalan efektif.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal piutang PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang dalam meningkatkan pendapatan telah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pembaca dan Peneliti lain
Dapat memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan lebih luas tentang pengendalian internal piutang dan efektivitas pengelolaan piutang. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai referensi dan bahan kajian dalam penelitian yang lebih luas.
2. Bagi Penulis
Dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis berkaitan dalam bidang akuntansi tentang pengendalian internal piutang dan efektivitas pengelolaan piutang. Selain itu penelitian ini sangat berguna terutama dalam mengembangkan teori yang telah diperoleh di bangku perkuliahan dengan kondisi nyata yang ada.

3. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi bagi Universitas khususnya bagi mahasiswa/i jurusan akuntansi. Bagi perpustakaan penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi bacaan.

1.6. Sistematika Penulis

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan masalah, batasan masalah, manfaat penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, dan sistematika penulis.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri dari metode penelitian, jenis data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas hasil dari penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan kesimpulan dari hasil penelitian dan menambahkan beberapa saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Efektivitas

Efektivitas menurut (Sedarmayanti, 2009) mendefinisikan konsep efektivitas sebagai suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat tercapai. Pengertian efektivitas ini lebih berorientasi kepada keluaran sedangkan masalah penggunaan masukan kurang menjadi perhatian utama. Apabila efisiensi dikaitkan dengan efektivitas maka walaupun terjadi peningkatan efektivitas belum tentu efisiensi meningkat.

(Makmur, 2011) mengungkapkan efektivitas berhubungan dengan tingkat kebenaran atau keberhasilan dan kesalahan. Ia berpendapat bahwa untuk menentukan tingkat efektivitas keberhasilan seseorang, kelompok, organisasi bahkan sampai kepada negara kita harus melakukan perbandingan antara kebenaran atau ketepatan dengan kekeliruan atau yang dilakukan. Semakin rendah tingkat kekeliruan atau kesalahan yang terjadi, tentunya akan semakin mendekati ketepatan dalam pelaksanaan setiap aktivitas atau pekerjaan (tugas) yang dibebankan setiap orang.

Menurut pendapat (Danim, 2012) menyebutkan indikator efektivitas sebagai berikut :

1. Jumlah hasil yang dapat dikeluarkan

Hasil tersebut berupa kuantitas atau bentuk fisik dari organisasi, program atau kegiatan. Hasil dimaksud dapat dilihat dari perbandingan (ratio) antara masukan (input) dengan keluaran

(output), usaha dengan hasil, persentase pencapaian program kerja dan sebagainya.

2. Tingkat kepuasan yang diperoleh

Ukuran dalam efektivitas ini dapat kuantitatif (berdasarkan pada jumlah atau banyaknya) dan dapat kualitatif (berdasarkan pada mutu).

3. Produk kreatif

Penciptaan hubungan kondisi yang kondusif dengan dunia kerja, yang nantinya dapat menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan.

4. Intensitas yang akan dicapai

Memiliki ketaatan yang tinggi dalam suatu tingkatan intens sesuatu, dimana adanya rasa saling memiliki dengan kadar yang tinggi.

Pendapat di atas dijelaskan bahwa ukuran efektivitas harus dilihat dari perbandingan antara masukan dan keluaran, tingkat kepuasan yang diperoleh, Penciptaan hubungan kerja yang kondusif serta adanya rasa saling memiliki yang tinggi. Rasa memiliki yang tinggi tersebut bukan berarti berlebihan.

Menurut Subagyo (Budiani, 2009) efektivitas adalah kesesuaian antara output dengan tujuan yang ditetapkan. Efektivitas adalah suatu keadaan yang terjadi karena dikehendaki. Menurut Richard Steer, efektivitas harus dinilai atas dasar tujuan yang bisa dilaksanakan, bukan atas dasar konsep tujuan yang maksimum.

2.2. Piutang

2.2.1. Pengertian Piutang

Istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri dari piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak) (Herry, 2012).

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Menurut (Margaretha, 2011) yang di maksud dengan piutang yaitu: “piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit”.

Menurut (Made, 2011) piutang merupakan komponen modal kerja yang terkait langsung dengan kegiatan operasi perusahaan. Piutang timbul jika perusahaan menjual barang secara kredit.

Menurut (Rudianto, 2011) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.

Piutang menurut (Benny, 2009) “Piutang adalah sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit pada perusahaan”.

Menurut (Dwi, 2012), penyajian piutang di dalam laporan keuangan disajikan sebagai berikut :

1. Piutang dagang harus disajikan di dalam neraca sebesar jumlah yang diperkirakan dapat ditagih dari debitur pada tanggal neraca. Piutang dagang disajikan di dalam neraca dalam jumlah bruto dikurangkan dengan taksiran kerugian tidak tertagihnya piutang.
3. Jika perusahaan tidak membentuk cadangan kerugian piutang dagang, harus dicantumkan penjelasannya di dalam neraca bahwa saldo piutang dagang tersebut adalah jumlah bersih (neto).
4. Jika piutang dagang bersaldo material pada tanggal neraca, harus disajikan rinciannya di dalam neraca.
5. Piutang dagang yang bersaldo kredit (terdapat di dalam kartu piutang pada tanggal neraca harus disajikan dalam kelompok utang lancar).
5. Jika jumlahnya material, piutang nondagang harus disajikan terpisah dari piutang dagang.

Sedangkan menurut (Reeves dan Warren, 2009), seluruh piutang yang diharapkan dapat direalisasikan menjadi kas dalam waktu satu tahun disajikan dalam bagian aset lancar dari neraca. Pada umumnya piutang akan diurutkan

berdasarkan tingkat likuiditasnya, yaitu urutan dimana aset diharapkan dapat diubah menjadi kas dalam operasi normal perusahaan. Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa penyajian piutang dalam neraca harus tetap menyajiakan jumlah bruto piutang karena piutang yang tidak dapat direalisasikan hanya berdasar taksiran (Prinsip Akuntansi Indonesia 3.1 Pasal 9). Harus dipisahkan secara jelas antara piutang dagang, piutang karyawan, dan piutang lainnya. Apabila suatu perusahaan mempunyai hubungan jual beli dengan suatu pihak, sehingga terdapat piutang dagang dan juga hutang dagang atau hutang lainnya, penyajian dalam neraca tidak boleh dikompensasi, akan tetapi harus dinyatakan secara terpisah.

2.2.2. Klasifikasi Piutang

Pengklasifikasian Piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut (Rudianto, 2012) berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok yaitu:

1. Piutang Usaha

Merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

2. Piutang Bukan Usaha

Merupakan piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang di hasilkan perusahaan.

Menurut (Herry, 2012) dalam praktik, piutang pada umumnya di klasifikasikan menjadi berikut ini:

1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya di perkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar (*current asset*).

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui pinjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayarsejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promisory note*). Perhatikan baik-baik bahwa piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga. Piutang wesel yang timbul sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar, sedangkan piutang wesel yang timbul dari transaksi pemberian pinjaman sejumlah uang kepada debitur akan dilaporkan dalam neraca kreditur sebagai aktiva

lancar ataupun aktiva tidak lancar, tergantung pada lamanya jangka waktu pinjaman. Piutang wesel yang bersifat lancar, yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit, merupakan pengganti dari piutang usaha yang belum juga diterima pembayarannya hingga batas waktu kredit berakhir.

3. Piutang Lain-Lain (*Other Receivable*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak dan 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 ini akan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

Disamping klasifikasi yang umum seperti diatas, piutang juga dapat diklasifikasikan sebagai: piutang dagang dan piutang non dagang atau piutang lancar dan tidak lancar.

Piutang dagang (*trade receivable*) merupakan piutang kepada pelanggan yang tanpa adanya jaminan dari pelanggan untuk membayar atau yang sering dikenal sebagai piutang usaha. Sedangkan piutang nondagang (*nontrade receivable*) meliputi seluruh jenis piutang lainnya, seperti piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, tagihan kepada perusahaan asosiasi, dan tagihan kepada karyawan.

Jika piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar dan piutang tidak lancar, maka piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan

akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama. Sebagai kesimpulan piutang usaha adalah piutang dagang dan oleh karena bersifat lancar; piutang wesel bias merupakan piutang dagang dan oleh karenanya bersifat lancar, tetapi bisa juga merupakan piutang nondagang baik lancar atau tidak lancar.

Menurut (Herry, 2012), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

1. Volume Penjualan Kredit Semakin besar volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan dalam piutang. Semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar pula risiko yang mungkin timbul, disamping akan memperbesar profitabilitas.
2. Syarat Pembayaran Kredit Syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau bersifat lunak, misalnya 2/10 net 30 yang artinya bahwa pembayaran piutang dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, maka pembeli akan dapat potongan tunai sebesar 2% dari harga penjualan kredit dan pembayaran selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari sesudah waktu penyerahan.
3. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas minimal atau maksimal atau

plafond yang ditetapkan masing-masing langganan. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.

4. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang Perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif akan menambah pengeluaran untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara pasif.
5. Kebiasaan membayar dari para langganan Kebiasaan membayar dari para langganan ada yang sebagian menyukai cara menggunakan kesempatan untuk mendapatkan potongan tunai, dan sebagian yang lain ada yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran tersebut tergantung pada jarak penilaian mereka terhadap alternatif mana yang lebih menguntungkan. Misalnya, apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10/net.30, maka para pelanggan dihadapkan pada dua alternatif, apakah mereka membayar pada hari kesepuluh atau hari yang ketiga puluh sesudah hari diterima.

Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang adalah semakin besar volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan dalam piutang adapun syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau bersifat lunak.

Dengan penjualan kredit, diharapkan volume penjualan akan lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan yang dilakukan secara lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan yang dilakukan secara tunai saja. Akan tetapi penjualan kredit sedikit banyak akan menimbulkan risiko tidak dibayarkannya piutang oleh sebagian dari pelanggan perusahaan. Menurut (Suaidah, 2011), adapun risiko tersebut diantaranya adalah:

1. Risiko Tidak Dibayarkannya Seluruh Jumlah Piutang. Risiko ini adalah risiko yang paling berat yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjual secara kredit, karena tidak dibayarkannya seluruh jumlah piutang, sehingga perusahaan akan menanggung kerugian sebesar jumlah piutang tersebut. Risiko tersebut bisa terjadi bila seorang langganan sengaja menipu, melarikan diri, atau bangkrut usahanya yang menyebabkan piutang tersebut tidak terbayar seluruhnya.
2. Risiko Tidak Dibayarkannya Sebagian Piutang. Walaupun piutang telah dibayar sebagian, tetapi hal ini juga menimbulkan kerugian bagi perusahaan, karena kemungkinan sebagian dari piutang tersebut tidak dibayar.
3. Risiko Keterlambatan Di Dalam Melunasi Piutang. Risiko keterlambatan dalam melunasi piutang lebih ringan bila dibandingkan kedua risiko diatas, karena pada akhirnya piutang yang telah diberikan oleh perusahaan akan dibayar oleh pihak debitur.

4. Risiko Tertanamnya Modal Dalam Piutang. Apabila perusahaan memberikan piutang maka dengan sendirinya terdapat modal yang tertanam dalam piutang tersebut. Apabila investasi dalam piutang terlalu besar jumlahnya akan mengakibatkan kontinuitas perusahaan

2.2.3. Pengakuan Piutang

Akun piutang usaha pertama kali akan timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit., yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, penyesuaian atau pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan.

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagangan secara kredit, yaitu sebagai berikut.

Piutang Usaha	xxx	
Penjualan		xxx

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima kembali barang dagangan yang telah dijualnya secara kredit atau pada saat memberikan penyesuaian/pengurangan harga jual kepada pelanggannya yaitu sebagai berikut.

Retur Penjualan & Penyesuaian Harga Jual	xxx	
Piutang Usaha		xxx

Ayat jurnal yang akan dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran utang dari pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai (selama periode potongan) adalah sebagai berikut.

Kas	xxx	
Potongan Penjualan	xxx	
Piutang Usaha		xxx

Sedangkan untuk perusahaan jasa, akun piutang usaha akan timbul apabila perusahaan dalam menerima pembayaran atas jasa yang secara substansial telah selesai diberikan kepada pelanggan. Dalam hal ini, ayat jurnal yang perlu dibuat oleh pemberi jasa dalam pembukuannya adalah sebagai berikut.

Piutang usaha	xxx	
Pendapatan Jasa		xxx

Ayat jurnal yang akan dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran adalah sebagai berikut.

Kas	xxx	
Piutang Usaha		xxx

Pengakuan piutang erat kaitannya dengan pengakuan pendapatan, karena pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang bersal dari penjualan barang pada umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang berpindah kepada pembeli, karena pada saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat – syarat penjualan (Indriyani 2013). Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara

kredit atau memberi jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Istilah pengakuan itu sendiri menurut Ikatan Akuntansi Indonesia mengandung arti proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur serta kriteria pengakuan dalam neraca atau laporan laba rugi.

Pengakuan piutang usaha sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan aset terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli. Karena saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat-syarat penjualan maka piutang lazimnya diakui pada saat barang dikirimkan kepada pelanggan. Sedangkan untuk jasa kepada pelanggan akan diakui pada saat jasa itu dilaksanakan.

2.2.4. Piutang Usaha Yang Tidak Dapat Ditagih

Begitu piutang usaha dicatat, akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar. piutang usaha yang di laporkan dalam neraca ini haruslah benar-benar menunjukkan suatu jumlah yang kemungkinan besar dapat ditagih, setelah memperhitungkan besarnya kredit macet. Beban yang timbul atas tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet akan di catat dalam pembukuan sebagai beban operasional, yaitu dengan menggunakan istilah akun: beban kredit macet (*bad debt expense*), atau beban piutang ragu-ragu (*doubtful accounts expense*), atau beban piutang yang tidak dapat di tagih (*uncollectible accounts expense*).

Menurut (Hery, 2016) ada dua metode untuk menilai mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih yaitu:

1. Metode Hapus Langsung (*direct write-of-method*)

Ketika Metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat tertagih hanya akan di catat dan diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar, bukan berdasarkan pada kerugian estimasi. Jadi pada saat perusahaan mendapati bahwa pelanggan tertentu tidak dapat membayar maka pada saat itulah perusahaan akan menghapus langsung piutang usahanya atas pelanggan tertentu dan disebelah kredit dan membebankannya disebelah kredit sebagai beban piutang tidak tertagih.

2. Metode Cadangan

Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi bagian dari piutang usahanya yang tidak dapat ditagih. Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tak tertagih kedalam akun khusus yang dinamakan cadangan piutang tak tertagih. Untuk tujuan pembukuan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi. Karena metode ini memenuhi prinsip penandingan dimana besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualannya dicatat. Dan yang kedua prinsip konservatisme dimana piutang usaha

dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang lebih realistis sehingga mencerminkan dengan baik jumlah piutang sesungguhnya yang dapat ditagih.

2.2.5. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Menurut (Made, 2011) kebijakan pengumpulan piutang mencakup pemantauan piutang dan perolehan pembayaran atas piutang yang telah jatuh tempo.

a. Pemantauan piutang

Agar pelanggan selalu membayar kewajibannya tepat waktu perusahaan akan memantau piutang yang telah jatuh tempo. Pertama, perusahaan perlu memperhatikan ACP dari waktu ke waktu. Jika terjadi peningkatan, ACP itu perlu mendapatkan perhatian yang lebih serius dari perusahaan. Kedua, perusahaan dapat menyusun aging schedule. Sebagai salah satu alat untuk memantau piutang.

b. Upaya pengumpulan piutang

Dalam upaya pengumpulan piutang, perusahaan biasanya menempuh langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengirim surat pemberitahuan kepada pelanggan tentang telah jatuh temponya piutang.
2. Perusahaan menghubungi pelanggan melalui telepon

3. Menugaskan kepada tenaga penagih untuk melakukan penagihan piutang
4. Melakukan upaya hukum untuk melakukan penagihan

2.3. Sistem Pengendalian Internal

2.3.1. Pengertian Pengendalian Internal

Agar menghasilkan informasi akuntansi yang efektif dan akurat, suatu perusahaan memerlukan pengendalian internal yang memadai agar penggunaan sumberdana perusahaan dapat digunakan seefisien mungkin dan menghindari pemborosan serta penyelewengan.

Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi asset perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telaaah di patuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan, (Herry, 2012).

Sedangkan menurut (Jones, 2011) Pengendalian internal (*Internal Control*) adalah suatu proses, yang dipengaruhi oleh dewan direksi entitas, manajemen, dan personel lainnya, yang di rancang untuk memberikan kepastian yang beralasan terkait dengan pencapaian sasaran kategori sebagai berikut: efektivitas dan efisiensi operasi; keandalan pelaporan keuangan; dan ketaatan terhadap hokum dan peraturan yang berlaku.

Menurut (Warren, S. Carl, James M Reeve, 2015) Pengendalian internal sendiri didefinisikan sebagai prosedur dan proses yang digunakan oleh perusahaan untuk menjaga asetnya, memproses informasi secara akurat dan memastikan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan.

Menurut (Anastasia Diana; Lilis Setiawati, 2011) Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaan, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhi kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

Pengendalian internal menurut (TMbooks, 2015) adalah proses yang dirancang untuk memberikan jaminan tercapainya tujuan yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi operasi, reabilitas pelaporan keuangan, dan ketaatan pada peraturan hukum yang berlaku.

Pengawasan intern merupakan kebijakan dari prosedur spesifikasi yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai bagi manajemen bahwa sasaran dan tujuan penting bagi manajemen perusahaan dapat dipenuhi. (Setyawan 2009) memberikan defenisi terhadap pengawasan intern sebagai berikut “ Pengendalian Intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen “.

Dari defenisi ini dapat diketahui bahwa pengawasan intern tidak terbatas hanya pada rencana organisasi, namun juga prosedur dan catatan yang berkaitan dengan proses keputusan yang mengarah kepada otorisasi manajemen yang secara langsung berhubungan dengan tanggung jawab untuk mencapai tujuan organisasi. Pengertian diatas secara garis besar mengelompokkan metode dan tujuantujuan struktur pengawasan intern menjadi dua bagian besar. Tujuan pertama merupakan tujuan dari salah satu bagian pengawasan intern, yang sering disebut pengawasan intern akuntansi, yaitu menjaga kekayaan organisasi serta mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Sedangkan tujuan kedua adalah bagian dari pengawasan intern lainnya yang dikenal dengan pengawasan intern administrasi, yaitu memajukan efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengertian pengawasan intern menurut Standar Profesional Akuntan Publik (2011) disebutkan : “Pengawasan Intern merupakan suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas - yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yaitu (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektifitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku “.

2.3.2. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal menurut (Hall, 2011), “ pembuatan dan pemeliharaan sistem pengendalian internal adalah kewajiban pihak

manajemen yang penting. Aspek mendasar dari tanggung jawab penyediaan informasi pihak manajemen adalah untuk memberikan jaminan yang wajar bagi pemegang saham bahwa perusahaan dikendalikan dengan baik. Selain itu pihak manajemen bertanggung jawab untuk melengkapi pemegang saham dan investor dengan informasi keuangan yang andal serta tepat waktu”.

Menurut (Krismiaji, 2010), “sistem pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva dan menghasilkan informasi yang akurat dan dapat di percaya.”

Menurut (Mulyadi, 2010), “ sistem pengendalian internal terdapat struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan suatu organisasi. Mengecek ketelitian dan kendalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.”

Menurut (Tunggal, 2010), “ sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal entitas lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan dengan tujuan untuk keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.”

2.3.3. Unsur-Unsur Pengendalian Internal

Menurut (Mulyadi, 2011) unsur pokok pengendalian intern adalah:

- Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Struktur organisasi merupakan kerangka 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:

1. Harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi. Fungsi operasi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk melaksanakan suatu kegiatan. Setiap kegiatan dalam perusahaan memerlukan otorisasi dari manajer fungsi yang memiliki wewenang untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Fungsi penyimpanan adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk menyimpan aktiva perusahaan. Fungsi akuntansi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk mencatat peristiwa keuangan perusahaan.
 2. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.
- Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.

Dalam organisasi, setiap transaksinya hanya terjadi atas dasar otorisasi 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.

- Praktek 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 tidak ditetapkan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

- Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.

Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat, semuanya tergantung kepada manusia yang melaksanakannya. Unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian yang paling penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas minimum, dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan.

Menurut Committee of Sponsoring Organizations of the Tradeway/COSO (Heripracoyo 2009) yang meliputi unsur-unsur pokok pengendalian intern adalah:

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*), suasana organisasi yang mempengaruhi kesadaran penguasaan (control consciousness) dari seluruh pegawainya. Lingkungan pengendalian ini merupakan dasar dari komponen lain karena menyangkut kedisiplinan dan struktur.
2. Penilaian Resiko (*Risk Assesment*), adalah proses mengidentifikasi dan menilai/mengukur resiko-resiko yang dihadapi dalam mencapai tujuan. Setelah teridentifikasi, manajemen harus menentukan bagaimana mengelola/mengendalikannya.
3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*), adalah kebijakan dan prosedur yang harus ditetapkan untuk meyakinkan manajemen bahwa semua arahan telah dilaksanakan. Aktivitas pengendalian ini diterapkan pada semua tingkat organisasi dan pengolahan data.
4. 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.

5. Pemantauan (*Monitoring*), suatu proses penilaian sepanjang waktu atas kualitas pelaksanaan pengendalian internal dan dilakukan perbaikan jika dianggap perlu

2.3.4. Tujuan Pengendalian Internal

Menurut (Ikhsan, 2009), sistem pengendalian intern berdasarkan tujuannya dibagi menjadi bagian dua bagian yaitu:

1. Pengendalian intern akuntansi

Merupakan bagian dari sistem pengendalian intern, meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang di koordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian akuntansi yang baik akan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kreditur yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.

2. Pengendalian Intern Administratif

Merupakan struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Tujuan pengendalian internal menurut (Ikhsan, 2009):

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Sedangkan tujuan pengendalian menurut (Gondodiyoto, 2011) menyatakan, tujuan pengendalian intern adalah untuk melindungi harta milik perusahaan memeriksa kecermatan, dan kehandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan manajemen yaitu:

- a. Menyajikan data yang dipercaya
- b. Mengamankan aktiva dan pembukuan
- c. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional
- d. Mendorong pelaksanaan kebijakan yang ada

(Levany, 2011) mengatakan tujuan perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian internal ialah untuk membantu pimpinan agar perusahaan bisa mencapai tujuannya dengan efisien. Tujuan pengendalian internal ini untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tiga bagian tujuan yaitu, keandalan informasi keuangan, kepatuhan terhadap hokum dan peraturan yang berlaku, efektifitas dan efisiensi operasi. Menurut (Levany, 2011) tujuan sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut:

1. menggunakan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.
 - a. pembatasan asset langsung terhadap karyawan.
 - b. pembatasan asset tidak langsung terhadap karyawan
2. pertanggungjawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.

- a. perbandingan secara periodik antara catatan akuntansi dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
 - b. rekonsiliasi antara catatan akuntansi yang diselenggarakan.
3. pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.
- a. pemberian otorisasi oleh pejabat yang berwenang.
 - b. pelaksanaan transaksi sesuai dengan otorisasi yang diberikan oleh pejabat yang berwenang.
4. pencatatan akuntansi yang terjadi dalam catatan akuntansi.
- c. pencatatan semua transaksi yang terjadi.
 - d. transaksi yang dicatat adalah benar-benar terjadi.
 - e. transaksi yang dicatat dalam jumlah yang benar.
 - f. transaksi dicatat dalam periode akuntansi yang seharusnya.
 - g. transaksi dicatat dengan penggolongan yang seharusnya.
 - h. transaksi dicatat dan diringkas dengan teliti.

Menurut (Setyawan 2009), ada empat tujuan sistem pengawasan intern, yaitu :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.3.5. Tujuan Pengendalian Internal atas Piutang Usaha

Tujuan pengendalian internal piutang menurut (Pandriangan, 2013) adalah sebagai berikut:

1. Memastikan piutang dapat tertagih seluruhnya.
2. Memastikan saldo piutang di neraca pada tanggal neraca sama dengan saldo piutang usaha pada kartu piutang yang dibuat secara manual.
3. Memastikan piutang yang dicatat dipembukuan perusahaan adalah benar milik perusahaan.
4. Memastikan piutang perusahaan yang terjadi pada priode tersebut berjalan dan pada priode sebelumnya telah dicatat seluruhnya oleh perusahaan.
5. Memastikan keakuratan piutang usaha berdasarkan perhitungan baik secara komputerisasi ataupun manual.
6. Memastikan ketetapan pengklasifikasi piutang usaha oleh perusahaan.
7. Memastikan piutang usaha dicatat pada taangga terjadinya piutang usaha.
8. Memastikan piutang usaha yang ada di neraca sesuai dengan nilai yang dapat direalisasikan.
9. Memastikan piutang usaha benar milik perusahaan (piutang usaha bukan dalam proses hokum, diagunkan atau dijual atau didiskontokan)
10. Memastikan penyajian dan pengungkapan piutang usaha.

2.4. Pengelolaan Piutang

Semua perusahaan ingin meningkatkan pedapatannya, dengan itu mereka membuat sebuah strategi salah satunya dengan menawarkan penjualan secara kredit. Karena kredit sangat menarik minat konsumen unruk membeli. Tapi penjualan kredit menimbulkan piutang. Piutang terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, bukan tunai. Ketika uang tunai diterima, piutang akan berkurang dengan jumlah yang sama. Maka dari itu diperlukan pengeloaan piutang yang efektif.

Menurut (Sujarweni, 2015) Manajemen Piutang merupakan komponen penting yang dapat mengelola setiap penagihan piutang yang ada disuatu perusahaan. Piutang diperusahaan terjadi apabila penjualan dilakukan secara kredit dan akan menambah laba bagi perusahaan apabila piutang tersebut dibayarkan. Penjualan kredit dapat menimbulkan resiko tertundanya penerimaan kas bagi perusahaan apabila perusahaan tidak melakukan manajemen dengan baik terhadap piutang tersebut, sehingga dapat menimbulkan piutang tidak tertagih.

Efektivitas berkaitan dengan pengukuran kinerja suatu organisasi yang artinya sejauh mana organisasi tersebut dapat mencapai tujuantujuannya dengan menggunakan sumber daya yang tersedia. Efektivitas pengelolaan piutang adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara baik sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Pengumpulan piutang tepat pada waktu yang telah ditetapkan sesuai dengan jangka waktunya dan tingkat perputaran piutang sesuai dengan standar yang diharapkan oleh koperasi. Hal ini

menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang dapat digunakan secara efisien

Menurut (Sriyanto, Endang Winasari, 2011:37), Manajemen piutang adalah pengelolaan piutang perusahaan terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap kebijakan piutang yang dijalankan perusahaan.

Menurut (Sutrisno, 2012) dengan adanya piutang berarti perusahaan harus mengelola dana yang diinvestasikan kedalam piutang tersebut karena didalam piutang selalu akan timbul masalah piutang tak tertagih. Dalam pengelolaan piutang untuk memberikan kredit harus direncanakan dengan baik, agar masalah piutang macet bisa dikendalikan.

Menurut (Atmaja, 2011), manajemen piutang dimulai dengan keputusan apakah perusahaan akan memberikan kredit atau tidak. Selanjutnya, piutang yang timbul harus dimonitori agar tidak melebihi batas yang diijinkan. Tingkat piutang yang tinggi akan mengurangi arus kas dan piutang tak tertagih akan mengurangi keuntungan dari penjualan. Oleh karena itu pengelolaan piutang yang efektif ikut mempengaruhi tingkat keuntungan dan resiko perusahaan. Piutang merupakan tagihan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan barang/jasa secara kredit'' (Munawir, 2012). Piutang yang diberikan oleh perusahaan merupakan suatu investasi modal kerja yang mempunyai risiko cukup besar. Risiko yang timbul dari adanya piutang yang diberikan adalah keterlambatan dalam pelunasan dan kemungkinan tidak tertagihnya sebagian bahkan seluruhnya

Menurut (Atmaja, 2011) ada tiga metode yang digunakan untuk memonitor piutang perusahaan yaitu *Average collection Period*, *Aging schedule* dan *Payment pattern*.

1. *Average Collection Period*

Average Collection Period digunakan untuk mengukur periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang (dalam satuan hari). Jika menghasilkan angka yang semakin kecil menunjukkan hasil yang semakin baik. Rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Average Collection Period} = 360/\text{Penjualan Kredit}$$

2.4.1 *Receivable Turn Over (RTO)*

Piutang sebagai unsur modal kerja melakukan perputaran yaitu dari kas melalui proses komoditi, penjualan, piutang dan kembali lagi ke kas. Makin cepat perputarannya maka makin baik kondisi keuangan perusahaan. (Hery, SE, M.Si, CRP, 2015) memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutangnya, yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata. Sedangkan menurut (Riyanto, 2018) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah credit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang. Perputaran piutang (receivable turn over) dapat disajikan dengan perhitungan: penjualan bersih secara kredit dibagi rata-rata piutang. Kemudian 360 hari (satu tahun) dibagi perputaran piutang yang akan menghasilkan rata-rata hari pengumpulan piutang (average

collection period of account receivable). Hal ini dapat ditunjukkan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Receiveable Turn Over} = \text{Penjualan Kredit Bersih} / \text{Rata-rata Piutang}$$

Menurut (Diana, 2016) rasio ini menggambarkan kemampuan rata-rata perusahaan dalam menagih piutang, yang dihitung dalam hari. Biasanya rasio ini digunakan sebagai indikator efisiensi pemasaran dan daya saing dalam mengadakan perbandingan antar perusahaan. Rasio ini juga dapat dipakai sebagai petunjuk adanya masalah penagihan. Piutang yang tak tertagi melebihi tanggal jatuh temponya dan mempunyai nilai rasio lebih kecil daripada rata-rata industri yang sama berpotensi menjadi piutang sulit atau piutang yang tidak dapat ditagih. Selain itu, rasio ini juga merupakan gambaran dari mutu barang dagangan yang dijual. Dari uraian tersebut, salah satu hal terpenting yang harus menjadi perhatian perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang perusahaan. Rasio ini digunakan untuk mengukur efisiensi pengumpulan piutang. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin lama waktu yang diperlukan untuk menagih piutangnya. Dengan kata lain, kemampuan penagihannya menjadi semakin kecil. Berarti, jumlah dana yang terikat pada piutang menjadi semakin besar sehingga kebutuhan modal kerja pun meningkat.

(Dewa & Sitohang, 2015) menyebutkan bahwa account receivable turnover dimaksudkan untuk mengukur likuiditas dan efisiensi piutang. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Tingkat

perputaran piutang atau receivable turnover dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang

2.4.2 *Average Collection Periode (ACP)*

Average Collection Periode (ACP) yaitu perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan per hari (Dewa & Sitohang, 2015). ACP mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Semakin pendek ACP, semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan dengan baik. Jika ACP terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah:

1. Perusahaan memberikan terms of payment yang terlalu panjang kepada konsumen.
2. Piutang perusahaan banyak yang macet.

(Arief, 2009) menyatakan rasio hari rata-rata pengumpulan piutang menunjukkan berapa lama piutang usaha dapat tertagih, atau dengan kata lain waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk merubah piutang menjadi uang tunai. Jika perusahaan mempunyai rasio enam puluh, artinya rata-rata penagihan piutang selama 60 hari.

$$\text{Average Collection Period} = 360 / \text{Perputaran Piutang}$$

Rasio ini sering dikaitkan dengan jangka waktu kredit perusahaan apabila perusahaan memberikan jangka waktu selama 2 bulan, maka penagihan piutang dapat dilakukan tepat waktu namun, apabila perusahaan memberikan jangka waktu selama 1 bulan sedangkan rata-rata penagihan selama 60 hari, maka

manajemen perusahaan harus segera melakukan analisa dan melakukan tindakan mengenai penagihan piutang.

2.5. Pendapatan

2.5.1. Pengertian Pendapatan

Terdapat banyak pengertian pendapatan menurut para ahli, pengertian pendapatan menurut (Stice, James D, Earl K.Stice, 2009) “Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lain dari suatu asset suatu entitas atau pelunasan utang-utangnya (atau kombinasi keduanya) yang dihasilkan dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral yang berkelanjutan dari entitas”.

Menurut PSAK No.23 Tahun 2010, menyatakan bahwa Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut (Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, 2011) menyatakan bahwa “*Definition of revenues as follow: gross inflow of economics benefits during the priode arising in the ordinary activities of an entity when those inflow result in increase in equity, other than increase relating to contributions from equity participants*”. Yang artinya adalah “ pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang tim.

Menurut (Margaretha, 2011), pendapatan adalah arus kas masuk, pembayaran utang atau keduanya, selama satu periode tertentu yang disebabkan oleh penjualan jasa atau barang yang diproduksi. Menurut (Astuti, 2012:153) pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi dalam satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Menurut cara perolehannya, pendapatan dibedakan menjadi 2 (Carter 2009):

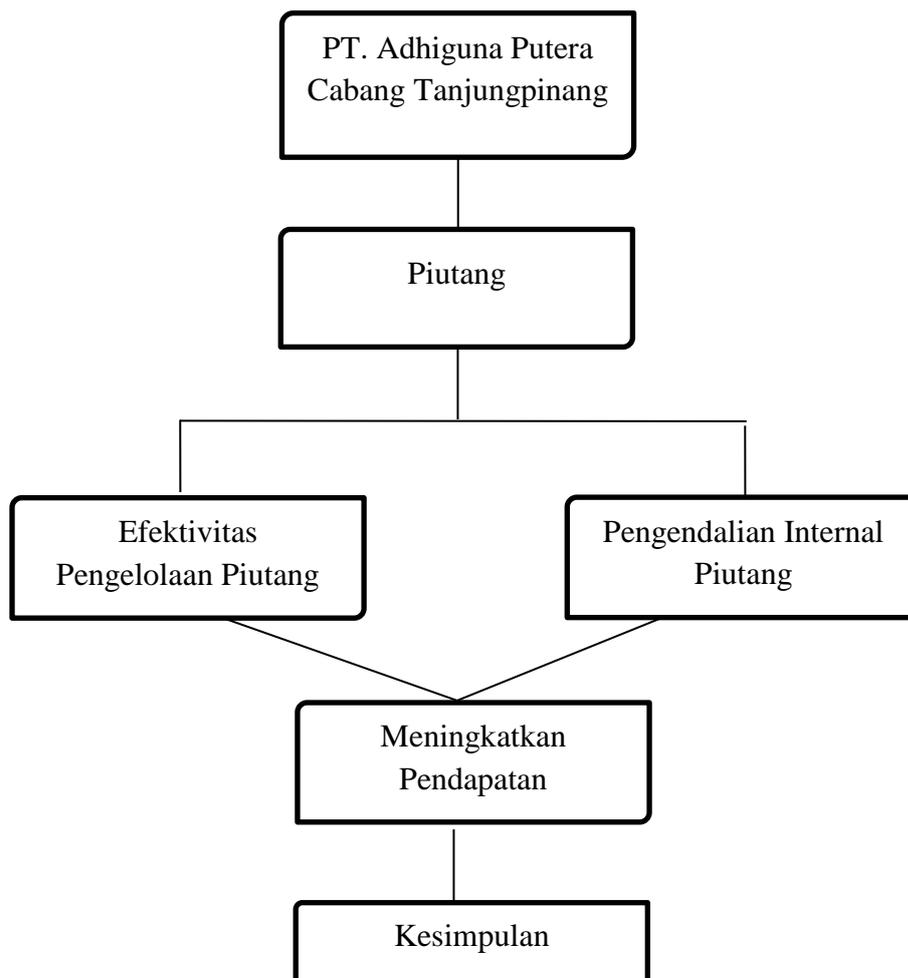
1. Pendapatan kotor, yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.
2. Pendapatan bersih, yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.

Menurut (Suwardjono, 2010) Bahwa pengakuan pendapatan tidak boleh menyimpang dari landasan konseptual. Oleh karena itu, secara konseptual pendapatan hanya dapat diakui kalau memenuhi kualitas keterukuran (*measurability*) dan keterandalan (*reliability*). Kualitas tersebut harus dioperasionalkan dalam bentuk pengakuan pendapatan. Sebagai produk perusahaan, kriteria keterukuran berkaitan dengan masalah berapa jumlah rupiah produk tersebut dan kriteria keterandalan berkaitan dengan masalah apakah jumlah tersebut objektif serta dapat diuji kebenarannya.

2.6 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



Sumber : Konsep yang disesuaikan dengan penilitan, 2019

2.7. Penelitian Terdahulu

1. (Chansie Virji Binanggal)

Judul penelitian “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA

CABANG MANADO” PT Tunas Dwipa Matra Cabang Manado adalah salah satu kantor cabang dari Honda di Provinsi Sulawesi Utara dan menjadi kantor cabang yang menjual motor dari Honda secara tunai maupun kredit di Kota Manado dan membuat para agen dari dealer ini banyak mendapatkan masyarakat yang memilih untuk membeli motor secara kredit, walaupun tidak bisa dipastikan mereka akan tetap membayar kredit setiap bulan. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis sistem pengendalian internal piutang pada PT Tunas Dwipa Matra Cabang Manado. Jenis penelitian dalam studi ini adalah Penelitian deskriptif. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Pengendalian internal piutang pada PT Tunas Dwipa Matra Cabang Manado telah diterapkan dengan baik, berdasarkan Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Komunikasi dan Pengawasan Dan Pemantauan. Pimpinan dan para karyawan PT Tunas Dwipa Matra Cabang Manado seharusnya memperhatikan penerapan sistem pengendalian internal piutang dagang yang sudah berjalan dengan baik dan mencari terobosan baru dalam penerapan sistem pengendalian internal piutang dagang di dealer ini.

2. (Ahmad and Syakur 2015)

Judul penelitian “ANALISIS PEGENDALIAN PIUTANG TERHADAP RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT XYZ” Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis

pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT. XYZ Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu menganalisis data dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih. Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis menggunakan teknik observasi dan wawancara. Jenis data yang digunakan data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, PT. XYZ menerapkan 5C (Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi PT. XYZ dalam memberikan piutang kepada nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Kebijakan PT. XYZ dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih sebesar 7%. Apabila piutang tak tertagih 7%, maka pengendalian piutangnya tidak baik. Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan cadangan kerugian piutang dan analisis umur piutang, maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2011 sebesar 2,58% dan pada tahun 2012 sebesar 2,66% dari jumlah piutang. Sehingga,

dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang pada PT. Bintang Colombia telah berjalan dengan baik.

3. (Abdul latief 2016)

Judul penelitian “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENGELOLAAN PIUTANG PADA AMANAH FINANCE CABANG GORONTALO” Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggung jawabnya. Pemisahan tanggung jawab secara benar dan secara berkala dibandingkan dengan piutang Amanah Finance manajemen di cabang Gorontalo. Jenis pendekatan penelitian ini adalah deskriptif, tipe penelitian Studi ini menemukan bahwa internal pelaksanaan pengendalian internal Prosesnya sudah berjalan dengan kurang baik, karena manajemen telah melakukan pemisahan tanggung jawab masing - masing karyawan berdasarkan kompetensi masing - masing karyawan dan telah melakukan secara penuh delegasi kewenangan. Setiap transaksi rekaman yang disahkan oleh fungsi piutang dari penerimaan dan pengeluaran kas. Lalu, di akhir masing-masing periode selalu membuat jurnal penyesuaian, dan laporan keuangan yang disusun secara finansial secara reguler. Pengelolaan Keuangan untuk mengevaluasi secara berkala berdasarkan pada aspek keuangan pernyataan disiapkan di setiap periode.

4. (Senzu and Ndebugri 2009)

Judul Peneliiian “*Account Receivable management across industrial sector in Ghana; Analyzing the economic effectiveness and efficiency*” Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi kredit dan prinsip perdagangan yang dipakai oleh perusahaan piutang usaha dalam sektor industri di Ghana. Penenlitian ini juga membahas kekuatan dan kelemahan pada perusahaan piutang usaha untuk mencapai praktek yang efektif dan efisien secara ekonomi.

5. (Paul 2016)

Judul penelitian “*A Study on Receivables Management in Select Companies of Indian Steel Industry*” Kasus didalam penelitian ini membahas bahwa profitabilitas perusahaan merupakan indikator penting untuk daya tarik. Industri baja berkembang pesat di organisasi baja dunia (WSO). 3 perusahaan dari industri baja di India dipilih sebagai sample untuk perbandingan. Waktu penelitian dimulai dari tahun 2006 sampai dengan 2015 untuk menganalisa apakah perusahaan tersebut benar-benar mengelola piutang usaha mereka. Penelitian ini menggunakan analisis rasio dan ANOVA digunakan sebagai alat untuk menemukan efisiensi dari manajemen usaha. Penelitian ini menemukan bahwa perusahaan yang dipilih dari industri baja di India telah mengelola piutang mereka secara memuaskan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif yaitu pengumpulan data yang bersifat kuantitatif yang merupakan angka-angka kemudian dilakukan perhitungan selanjutnya hasil perhitungan atau pengukuran tersebut diproses dengan cara dilakukan analisis. Menurut (Sujarweni, 2015) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variable, baik satu variable atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variable yang lain. Dalam penelitian ini akan dibahas mengenai efektivitas pengelolaan piutang secara kuantitatif dengan menggunakan rumus efektivitas sehingga dapat menggambarkan pengelolaan piutang dalam penelitian, selanjutnya pengendalian internal akan dikaitkan juga untuk mengetahui bagaimana pengawasan yang dilakukan sehingga dapat memberikan dampak terhadap peningkatan pendapatan perusahaan PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang.

3.2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder.

1. Data Primer

Menurut (Hasan, 2013) Data Primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan

penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer ini disebut juga data asli atau data baru. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil dari wawancara dan observasi.

2. Data Sekunder

Menurut (Hasan, 2013) Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Sedangkan Menurut (Sunyoto, 2011) data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya yaitu dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku – buku yang ada hubungannya dengan objek penelitian. Data sekunder yang dipakai dalam penelitian ini adalah laporan keuangan selama periode tahun 2017 yang meliputi data piutang usaha yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.3. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Menurut (Sunyoto, 2013) observasi adalah suatu metode yang digunakan oleh peneliti dengan cara pengamatan langsung yang dilaksanakan oleh perusahaan. Pada penelitian ini peneliti melakukan observasi non partisipan Merupakan suatu proses pengamatan observer tanpa ikut dalam kehidupan orang yang diobservasi dan secara terpisah berkedudukan sebagai pengamat.

2. Wawancara

Menurut (Sunyoto, 2013:22) wawancara adalah metode pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara bebas baik terstruktur maupun tidak terstruktur dengan tujuan untuk memperoleh informasi secara luas mengenai obyek penelitian. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur peneliti telah mengetahui dengan pasti apa informasi yang ingin digali dari responden sehingga daftar pertanyaannya sudah dibuat secara sistematis. Pada wawancara peneliti berpedoman pada unsur-unsur pengendalian internal.

3. Dokumen

Menurut (Sugiyono, 2009) dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

3.4. Metode Analisis Data

Menurut (Sujarweni, 2015) teknis analisis data adalah cara melaksanakan analisis terhadap data, dengan tujuan mengolah data tersebut untuk menjawab rumusan masalah. Dalam penelitian ini pengolahan analisis data memakai analisa deskriptif. Menurut (Sujarweni, 2015) deskriptif adalah untuk menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari suatu sampel.

Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam mengolah data hasil wawancara, sesuai pendapat Miles and Huberman (Sugiyono, 2015b) sebagai berikut :

a. Data Reduction (reduksi data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data.

b. Data Display (penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Kalau dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam penyajian data dapat diketahui hasil penelitian disajikan sebagai berikut :

a. Efektivitas Pengelola Piutang Untuk Meningkatkan Pendapatan.

Efektivitas pengelolaan piutang dalam penelitian ini di ukur menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots (1)$$

$$\text{Average Collectio Period} = \frac{360}{\text{Penjualan Kredit}} \dots (2)$$

b. Sistem Pengendalian Internal Piutang Untuk Meningkatkan Pendapadatan.

Sistem pengendalian internal piutang dalam penelitian ini diukur berdasarkan unsur-unsur Sistem pengendalian internal yaitu:

- Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- Praktek sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.

c. Conclusion Drawing (Verification)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Menurut, and Syafii Syakur. 2015. "Tertagih Pada Pt Xyz Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi , Universitas Maritim Raja Ali Haji."
- Anastasia Diana; Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses Dan Penerapan*. Edisi I. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Astuti, Pratiwi Dwi. 2012. *Akuntansi Keuangan Dasar 1*. Cetakan Ke. Yogyakarta: CAPS.
- Atmaja, Lukas Setia. 2011. *Teori Dan Praktik Manajemen Keuangan*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Benny, Alexandri. 2009. "Manajemen Keuangan Isnis." In *Manajemen Keuangan Bisnis*, bandung: alfabeta, 117.
- Carter, W.K. 2009. *Akuntansi Biaya "Cost Accounting."* Jakarta: Salemba.
- Danim, Sudarwan. 2012. *Visi Baru Manajemen Sekolah Dari Unit Birokrasi Ke Lembaga*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Fillantrofi, Pada Lembaga-lembaga, and D I Indonesia. 2016. "Volume I, Nomor 1, Juni 2016 Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam." *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam I*.
- Gondodiyoto, Sanyoto. 2011. *Audit Sistem Informasi + Pendekatan COBIT*. Edisi Revi. Jakarta: Mitra Waca Media.
- Hall, James. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hasan, Misbahudin & Iqbal. 2013. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Edisi ke-2. Jakarta: Bumi Aksara.
- Heripracoyo, Sulisty. 2009. "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Persediaan Pada Pt . Oliser Indonesia." *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2009 (SNATI 2009)*.
- Herry. 2012. *Akuntansi Dan Rahasia Di BalikNya Untuk Para Manajer Non-Akuntansi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hery. 2016. *Akuntansi Aktiva, Utang Dan Moda*. Jakarta: Gava Media.
- Ikhsan, Arfan. 2009. *Akuntansi Keprilakuan*. Edisi 2. Jakarta: Salemba.

- Indriyani, Eri. 2013. "ANALISIS PENERAPAN PSAK 50/55/60 (REVISI 2011) ATAS CADANGAN KERUGIAN PENURUNAN NILAI PIUTANG PADA PERUSAHAAN PERBANKAN MILIK NEGARA TAHUN 2012 – 2013." *economy*.
- Jones, V.Rama Dasaratha & Federick L. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. 2011. *Intermediate Accounting Volume 1 IFRS Edition*. United State of America: Wiley.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Levany, Y. 2011. "Pengambilan Keputusan Bahan Ajar Mata Kuliah Sistem Pengendalian Manajemen."
- Made, Sudana I. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori Dan Praktik*. Jakarta: Erlangga.
- Makmur. 2011. *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Pengawasan*. Bandung: Refika Aditama.
- Manado, Branch. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt . Tunas Dwipa Matra Cabang Manado the Internal Controlling Analysis of Account Receivables At Pt . Tunas Dwipa Matra." 4(3): 147–55.
- Margaretha, Farah. 2011. *Manajemen Keuangan Untuk Manajemen Non Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2011. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- . 2010. *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-3. Jakarta: Salemba Empat.
- Pandiangan, Roristura. 2013. *Buku Pintar Akuntansi & Pengendalian Usaha*. Yogyakarta: Laksana.
- Paul, Pinku. 2016. "Vol 5 Issue 2 ISSN 2278 – 0211 (Online) A Study on Receivables Management in Select Companies of Indian Steel Industry." 5(2): 346–52.
- Rudianto. 2011. *Pengantar Akuntansi Konsep Dan Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- . 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep Dan Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.

- Sedarmayanti. 2009. "Sumber Daya Manusia Dan Produktivitas Kerja: Sedarmayanti - Belbuk.Com." *Mandar Maju*: 90. <https://www.belbuk.com/sumber-daya-manusia-dan-produktivitas-kerja-p-13271.html>.
- Senzu, Emmanuel Tweneboah, and Haruna Ndebugri. 2009. "Account Receivable Management across Industrial Sectors in Ghana; Analyzing the Economic Effectiveness and Efficiency." *MPRA Paper No. 80014* (10679).
- Setyawan, Mulyadi dan Johny. 2009. *Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sriyanto, Endang Winasari, Dkk. 2011. *Pratikum Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Stice, James D, Earl K.Stice, K.Fred Skousen. 2009. *Akuntansi Keuangan*. Edisi Keen. ed. Ali Akbar. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- . 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif DAN R&D*. 14th ed. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna V. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru.
- Sunyoto, Danang. 2011. *Metodologi Penelitian Ekonomi, Cetakan Pertama*. Yogyakarta: CAPS.
- . 2013. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori & Konsep Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- TMbooks. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tunggal, Amin Widjaja. 2010. *Teori Dan Praktek Auditing*. Jakarta: HARVARINDO.
- Warren, S. Carl, James M Reeve, Jonathan E. Duchac. 2015. *Accounting Indonesia Adaption, Pengantar Akuntansi, Adaptasi Indonesia, Terjemahan: Novrys Suhardianto Dan Devi S. Kalanjati*. Jakarta: Salemba Empat.

CURRICULUM VITAE



Nama : Auliya Shaqinah
Tempat / tanggal lahir : Tanjungpinang /
16 November 1995
Agama : Islam
Alamat : Jl. Pramuka Lr. Pulau Raja
III No.43 Tanjungpinang
No HP : 081991559280
Email : shaqinahauliya@gmail.com
Riwayat Pendidikan :
- TK Pembina Tanjungpinang
- SD Negeri 002 Bukit Bestari
- SMPN 4 Tanjungpinang
- SMAN 2 Tanjungpinang
- S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
(STIE) Pembangunan Tanjungpinang