

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG
USAHA DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK
TERTAGIH DI *DEALER* MAJU JAYA MOTOR**

SKRIPSI

**ERICA PRATIWI
NIM : 19622136**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2023**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG
USAHA DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK
TERTAGIH DI *DEALER* MAJU JAYA MOTOR**

SKRIPSI

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

OLEH

ERICA PRATIWI

NIM : 19622136

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA
DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH DI
DEALER MAJU JAYA MOTOR**

Diajukan Kepada :

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

Oleh :

Nama : Erica Pratiwi
NIM : 19622136

Menyetujui,

Pembimbing Pertama,

Pembimbing Kedua,

Tommy Munaf, SE.,M.Ak
NIDN. 1016048202/Asisten Ahli

Hasnarika, S.Si.,M.Pd
NIDN. 1020118901/Lektor

Menyetujui,
. Ketua Program Studi

Hendy Satria, SE.,M.Ak, CAO, CBFA
NIDN. 1015069101 / Lektor

Skripsi Berjudul :
ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA
DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH DI
DEALER MAJU JAYA MOTOR

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

NAMA : ERICA PRATIWI

NIM : 19622136

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal Tujuh Belas
Bulan Juli Tahun Dua Ribu Dua Puluh Tiga dan Dinyatakan
Telah Memenuhi Syarat untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,

Sekretaris,

Tommy Munaf, SE.,M.Ak
NIDN. 1016048202/Asisten Ahli

Raja Yulianita Sarazawati, SE.M.Sc
NIDN: 1031079501/Asisten Ahi

Anggota,

Hendy Satria, SE.,M.Ak, CAO, CBFA
NIDN. 1015069101 / Lektor

Tanjungpinang, 17 Juli 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang
Ketua

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

PERNYATAAN

Nama	: Erica Pratiwi
NIM	: 19622136
Tahun Angkata	: 2019
Indeks Prestasi Kumulatif	: 3,28
Program Studi	: Akuntansi
Judul Skripsi	: Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih di <i>Dealer</i> Maju Jaya Motor

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya 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, 17 Juli 2023

Penyusun,

Erica Pratiwi
NIM : 19622136

PERSEMBAHAN

Dengan Penuh Rasa Syukur atas Nikmat ALLAH SWT dan rasa bangga yang mendalam

Skripsi ini pertama saya persembahkan untuk diri saya sendiri,terimakasih karena telah mau berjuang dan bertahan sampai saat ini sampai mampu berada di titik ini

Skripsi ini saya persembahkan untuk Kedua Orangtua saya, Ibunda Tercinta Ibu Sumarni serta Ayahnda Bapak Surachman yang telah menjadi alasan saya untuk terus semangat disaat hampir menyerah. Semoga persembahan kecil ini dapat membuatmu bangga! Terimakasih untuk doa dan semuanya

Teruntuk Abang dan Adikku Tercinta Rico Surachamn dan Rocky Surachaman yang selalu memberikan semangat secara moral serta dibumbui dengan omelan.

Teruntuk Suami ku tercinta Aditya Adrian,terimakasih selalu memberi semangat yang tiada hentinya,dan selalu menemani perjalanan cerita skripsi ini yang isinya tentang keluhan menulis skripsi ini yang hampir menyerah.Sekali lagi Terimakasih atas kesabaran yang kamu beri.

Dan untuk Teman-temanku "Kenthal" Tersayang yang selalu menjadi Support System dari belakang dengan kata-kata yang menjatuhkan tetapi dibangkitkan kembali sehingga saya memiliki semangat yang membara untuk menyelesaikan skripsi ini

MOTTO

“Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”.
(Q.S Al-Baqarah , 153)

“Kamu tidak harus menjadi hebat untuk memulai, tetapi kamu harus mulai untuk menjadi hebat”
(Zig Ziglar)

“Bagaimana caranya mewujudkan impian agar sukses, kunci suksesnya adalah komitmen dengan apa yang kita jalani”
(Susi Pudjiastuti)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil alamin, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, inayah dan karunia yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih di Dealer Maju Jaya Motor**”.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.

Dalam penulisan penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan do’a dan moril, serta motivasi yang kuat dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Dosen Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga diberi kelancaran dalam menulis penyusunan skripsi ini sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Selain itu penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M. Ak.Ak.CA. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, S.E., M.Si. Ak., CA. selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, S.E., Ak., M.Si., CA. selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

4. Bapak Muhammad Rizki. M.HSc. selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Hendy Satria, SE.,M.Ak, CAO.CBFA selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Bapak Tommy Munaf, SE.,M.Ak. selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan masukan, arahan, nasehatt, saran dan membimbing dengan sangat baik dan pengertian sehingga proses penyusunan skripsi ini dapat selesai dengan baik.
7. Ibu Hasnarika, S.Si.,M.Pd selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan dalam proses penyusunan skripsi ini hingga selesai.
8. Bpk. Jan Khin selaku pemilik *Dealer* Maju Jaya Motor yang sudah memberikan saya kesempatan untuk melakukan penelitian.
9. Kepada Kedua yakni Ibunda Tercinta Ibu Sumarni Serta Ayahanda Bapak Surachman yang tidak pernah putus memberi semangat dan motivasi.
10. Teruntuk Abang dan Adikku Tercinta Rico Surachamn dan Rocky Surachaman yang selalu memberikan semangat secara moral.
11. Untuk teman-teman seperjuangan yang sudah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, dikarenakan keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman penulis. Kritik dan saran pun yang bersifat

membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan dikemudian hari

Akhir kata penulis mengharapkan semoga penyusunan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan semua pihak yang membacanya.

Tanjungpinang, 17 Juli 2023

Penulis

Erica Pratiwi
NIM : 19622136

DAFTAR ISI

Hal

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN

HALAMAN PERNYATAAN

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN MOTTO

KATA PENGANTAR..... viii

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR TABEL xiv

DAFTAR GAMBAR..... xv

DAFTAR LAMPIRAN xvi

ABSTRAK xvii

ABSTRACT xviii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Rumusan Masalah 9

1.3 Tujuan Penelitian 9

1.4 Kegunaan Penelitian 10

1.4.1 Kegunaan Ilmiah 10

1.4.2 Kegunaan Praktis..... 10

1.5 Sistematika Penulisan 11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori 13

2.1.1 Akutansi 13

2.1.1.1 Pengertian Akutansi..... 13

2.1.1.2 Karakteristik Akutansi 14

2.1.1.3 Tujuan Akutansi..... 16

2.1.1.4 Manfaat Mempelajari Akutansi 17

2.1.2 Piutang 19

2.1.2.1 Pengertian Piutang	19
2.1.2.2 Klasifikasi Piutang.....	20
2.1.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang	21
2.1.2.4 Dokumen Pendukung Akuntansi Piutang	23
2.1.2.5 Penghapusan Piutang	23
2.1.3 Pengendalian Internal.....	22
2.1.3.1 Pengertian Pengendalian Internal	24
2.1.3.2 Tujuan Pengendalian Internal	24
2.1.3.3 Fungsi Pengendalian Internal.....	25
2.1.3.4 Unsur-Unsur Pengendalian Internal.....	27
2.1.3.5 Prinsip Pengendalian Internal	27
2.1.3.6 Keterbatasan Pengendalian Internal.....	29
2.1.3.7 Indikator Pengendalian Internal	30
2.2 Kerangka Pemikiran	32
2.3 Penelitian Terdahulu	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian	38
3.2 Jenis Data	38
3.3 Teknik Pengumpulan Data	39
3.4 Definisi Operasionalisasi Variabel Penelitian	40
3.5 Informan Penelitian.....	41
3.5 Metode Analisis Data	41
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	
4.1 Hasil Penelitian	45
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	45
4.1.1.1 Sejarah Berdirinya Dealer Maju Jaya Motor	45
4.1.1.2Kegiatan Usaha Dealer Maju Jaya Motor.....	46
4.1.1.3 Struktur Organisasi Dealer Maju Jaya Motor.....	47
4.1.1.4 Tugas dari Masing-Masing Bagian.....	47
4.1.2 Penyajian Data.....	50

4.1.2.1 Hasil Analisis Data Penelitian Mengenai Hasil Wawancara untuk Indikator Lingkungan Pengendalian	50
4.1.2.2 Hasil Analisis Data Penelitian Mengenai Hasil Wawancara untuk Indikator Penilaian Risiko.....	54
4.1.2.3 Hasil Analisis Data Penelitian Mengenai Hasil Wawancara untuk Indikator Informasi dan Komunikasi	58
4.1.2.4 Hasil Analisis Data Penelitian Mengenai Hasil Wawancara untuk Indikator Aktivitas Pengendalian	60
4.1.2.5 Hasil Analisis Data Penelitian Mengenai Hasil Wawancara untuk Indikator Pengawasan	63
4.2 Pembahasan	65
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	78
5.2 Saran	79
5.2.1 Saran Bagi Dealer Maju Jaya Motor	79
5.2.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

CURRICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.	Jumlah Kendaraan di Polda Kepri	3
2.	Ketentuan Pembelian Motor Dealer Maju Jaya Motor	7
3.	Operasionalisasi Variabel	40

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
1.	Penggunaan Sepeda Motor di Kepri Periode 2017-2021 (5 Tahun).....	2
2.	Hasil Survei Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit Tahun 2021	4
3.	Hasil Survei Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit	5
4.	Kerangka Berpikir	33
5.	Struktur Organisasi <i>Dealer</i> Maju Jaya Motor.....	47
6.	Proses Pengajuan Pembelian Secara Kredit di <i>Dealer</i> Maju Jaya Motor	68
7.	Penilaian Risiko Saat Terjadinya Piutang Tak Tertagih.....	70
8.	Penerapan Sistem Informasi dan Komunikasi	74

DAFTAR LAMPIRAN

No Lampiran	Judul Lampiran
1.	Pedoman Wawancara
2.	Hasil Jawaban Narasumber
3.	Dokumentasi Penelitian
4.	Contoh Perjanjian Sewa Beli

ABSTRAK

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH DI *DEALER* MAJU JAYA MOTOR

Erica Pratiwi. 19622136. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang.
Ericapratiwi7@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisir piutang tak tertagih di Dealer Maju Jaya Motor. Dimana jenis penelitian yang peneliti lakukan yakni penelitian kualitatif dengan jenis penelitian yakni penelitian kasus deskriptif merupakan studi yang mendeskripsikan suatu kasus dan mengharuskan peneliti untuk memulai penelitian dengan teori deskriptif yaitu memaparkan dengan jelas hasil penelitian tersebut.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data sekunder dan data primer, sedangkan teknik pengumpulan data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan studi pustaka. Untuk mengukur indikator pengendalian internal dalam meminimalisir piutang tak tertagih peneliti menggunakan teori menurut Coso, (2013) yakni lingkungan pengendalian, penilaian risiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian dan pengawasan dimana sampel

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat peneliti katakan indikator lingkungan pengendalian sudah dilakukan hal ini dibuktikan dengan adanya struktur organisasi yang dimiliki oleh pihak *dealer* namun dari sisi pembagian tugas dan tanggung jawab masih belum memadai, kemudian untuk indikator penilaian risiko juga sudah dilakukan mulai dari tahap awal pengajuan kredit hingga terjadinya piutang tak tertagih namun proses penilaian risiko ini tidak melibatkan pihak lain seperti data dari Bank Indonesia untuk melihat BI *checking* konsumen,

Kemudian indikator informasi dan komunikasi juga sudah berjalan dengan baik, baik secara internal dengan sesama karyawan maupun dengan pihak eksternal. Untuk indikator aktivitas pengendalian sudah dilakukan otorisasi dengan menggunakan 3 tingkatan otorisasi persetujuan kredit, kemudian adanya penahanan BKKB motor sebagai bentuk pengendalian fisik yang dilakukan namun masih belum memadainya sistem pembagian tugas dan indikator yang terakhir yakni pengawasan dimana pengawasan hanya dilakukan dari sisi internal saja dan tidak melibatkan pihak auditor eksternal untuk menilai kinerja dealer dan juga tidak adanya kebijakan atau prosedur penilaian kinerja karyawan.

Kata Kunci : pengendalian internal, piutang usaha, piutang tak tertagih

Dosen Pembimbing 1 : Tommy Munaf, SE.,M.Ak

Dosen Pembimbing 2 : Hasnarika, S.Si.,M.Pd

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF TRADE RECEIVABLES TO MINIMIZE UNCOLLECTABLE RECEIVABLES AT DEALER MAJU JAYA MOTOR

Erica Pratiwi. 19622136. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang.
Ericapратиwi7@gmail.com

This study aims to determine the internal control system for accounts receivable in minimizing bad debts at the Dealer Maju Jaya Motor. Where the type of research that researchers conduct is qualitative research with the type of research, namely descriptive case research, which is a study that describes a case and requires researchers to start research with theory. descriptive, namely clearly explaining the results of the research

The types of data used in this study are secondary data and primary data, while data collection techniques were obtained through observation, interviews and literature study. To measure internal control indicators in minimizing uncollectible accounts, researchers use theory according to Coso, (2013) namely control environment, risk assessment, information and communication, control and supervision activities where the sample

Based on the results of the study, the researcher can say that the control environment indicators have been carried out, this is evidenced by the existence of an organizational structure owned by the dealer, but in terms of the division of tasks and responsibilities, it is still inadequate, then the risk assessment indicators have also been carried out starting from the initial stage of credit application until the occurrence of uncollectible accounts but this risk assessment process does not involve other parties such as data from Bank Indonesia to see consumer BI checking,

Then information and communication indicators have also been running well, both internally with fellow employees and with external parties. For indicators of control activities, authorization has been carried out using 3 levels of credit approval authorization, then there is detention of BKKB motorbikes as a form of physical control carried out but there is still an inadequate system of division of tasks and the last indicator is supervision where supervision is only carried out from the internal side and does not involve external auditors to assess dealer performance and there is also no employee performance appraisal policy or procedure

Keywords : *internal control, accounts receivable, bad debts*

Supervisor 1 : Tommy Munaf, SE.,M.Ak

Supervisor 2 : Hasnarika, S.Si.,M.Pd

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

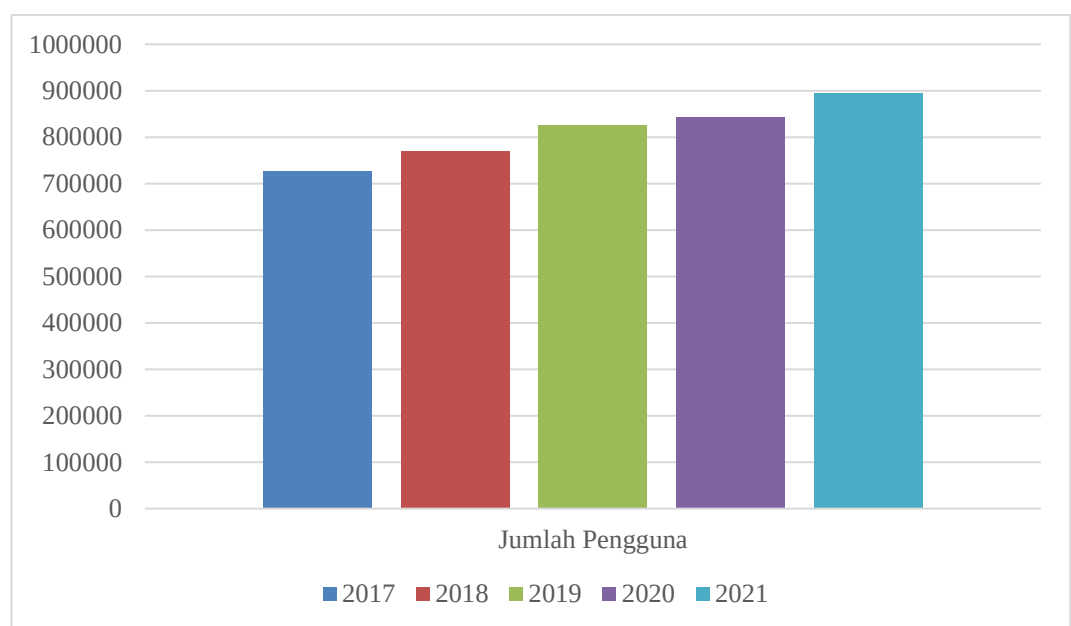
Perkembangan dunia usaha saat ini diwarnai dengan adanya persaingan bisnis di berbagai bidang. Persaingan ini menyebabkan perubahan pola pikir serta sikap dan perilaku konsumen dalam mengambil keputusan terhadap pembelian suatu barang. Kondisi ini menyebabkan para pengusaha harus memiliki strategi yang tepat dalam memenuhi target penjualan. Dalam bidang transportasi, dulu masyarakat masih banyak yang menggunakan jasa angkutan umum sebagai alat transportasi, tetapi sekarang masyarakat cenderung ingin mempunyai alat transportasi sendiri. Melihat kebutuhan masyarakat meningkat setiap tahunnya akan alat transportasi khususnya transportasi darat, maka perusahaan-perusahaan bidang transportasi khususnya *dealer* semakin bersaing menawarkan penjualan motor secara tunai maupun kredit.

Dalam hal ini pemberian cicilan atau kredit yang dilakukan oleh *dealer* diharapkan dapat meningkatkan penjualan. Dunia usaha di Indonesia semakin berkembang, bisa dilihat dari semakin banyaknya berdiri usaha-usaha baru yang didirikan oleh masyarakat. Salah satu aspek penting baik perusahaan maupun usaha perseorangan adalah sistem pengendalian intern, karena suatu perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik tanpa adanya sistem pengendalian intern yang baik pula. Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis semakin kompetitif saja, hal ini berjalan seiring dengan pertumbuhan perekonomian yang semakin pesat di era globalisasi yang menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan

profitabilitas perusahaan. Perusahaan yang mampu menghadapi persaingan akan terus dapat bertahan, sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kebangkrutan. Kegiatan penjualan baik tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Berkaitan dengan perkembangan sangat ini, peneliti juga memperoleh data dari BPS Kepulauan Riau dimana kenaikan jumlah pengguna sepeda motor dalam 5 tahun terakhir cukup meningkat sangat pesat, berikut akan peneliti paparkan pada grafik dibawah ini :

Grafik 1.1
Penggunaan Sepeda Motor di Kepri Periode 2017-2021 (5 Tahun)



Sumber : (Statistik, 2022)

Berdasarkan grafik 1.1 maka dapat peneliti katakana bahwa berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh BPS dimana dalam kurun waktu 5 tahun terakhir penggunaan sepeda motor terus mengalami peningkatan, bisa dilihat pada tahun 2017 jumlah pengguna sepeda motor sebanyak 725.805 sedangkan pada

tahun 2018 mengalami kenaikan dengan jumlah pengguna total 771.041, begitu pula tahun 2019 dimana jumlah pengguna sebanyak 826.662, pada tahun 2020 sebanyak 847.289 pengguna dan pada tahun 2021 sebanyak 894.495 pengguna sepeda motor di Kepulauan Riau. Namun pada tahun 2022 akan mengalami kenaikan hanya saja pihak BPS belum melakukan survei mengenai penggunaan sepeda motor, dimana survei menyeluruh akan dilakukan pada akhir tahun yakni pada bulan Desember 2022. Selain itu peneliti juga memperoleh data yang cukup spesifik dari Korlantas Kepri mengenai penggunaan sepeda motor di Kabupaten Bintan dimana dapat dikatakan bahwa 80% masyarakat Kabupaten Bintan menggunakan kendaraan bermotor, hal ini dibuktikan dengan data yang peneliti dapatkan langsung dari Korlantas Polri yang peneliti unduh pada tanggal 2 November 2022, berikut peneliti paparkan pada tabel dibawah ini :

Tabel 1.1
Jumlah Kendaraan di Daerah Bintan Tahun 2021 dan 2022

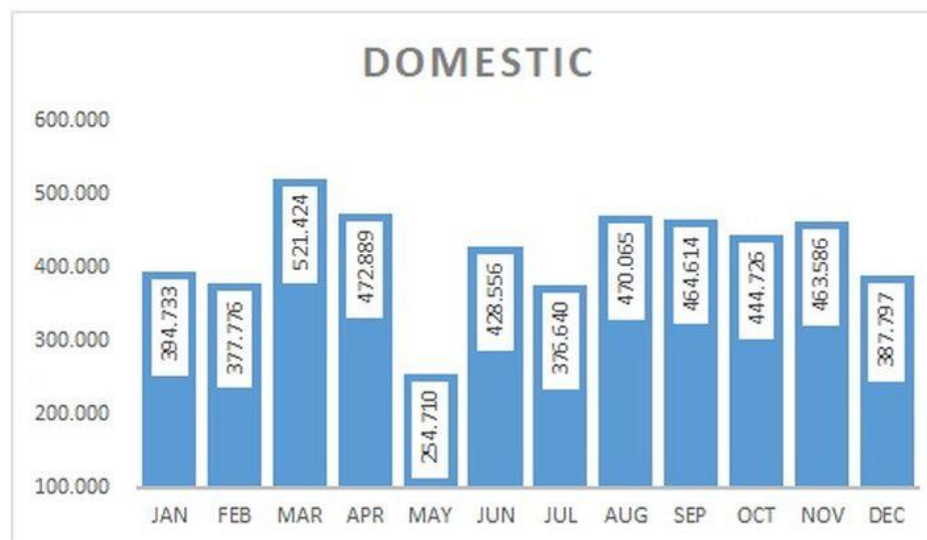
No	POLRES/TA	2021	2022
1	Mobil Panjang	7.534	8.566
2	Bus	288	366
3	Mobil Besar	1.986	2.047
4	Sepeda Motor	73.087	82.009
5	Kendaraan Khusus	48	52
TOTAL		82.943	93.040

Sumber : (Korlantas.polri.go.id, 2022)

Berdasarkan tabel 1.1 mengenai jumlah kendaraan di Polda Kepri, dimana berdasarkan data *terupdate* maka dapat peneliti katakan bahwa jumlah pengguna sepeda motor di Kabupaten Bintan meningkat cukup tinggi dimana tahun 2021 yakni penggunaan sepeda motor sebanyak 73.087 sedangkan pada tahun 2022

mengalami peningkatan sebesar 8.922 pengguna, pada tahun 2022 jumlah pengguna sepeda motor di Bintan mencapai 82.009 pengguna sepeda motor. Dari berbagai jenis kendaraan yang ada adapun kenaikan yang cukup tinggi adalah penggunaan sepeda motor. Selain itu peneliti juga memperoleh data dari hasil survei Asosiasi Industri Sepeda Motor (AIS) tahun 2021 dan tahun 2022 mengenai pembelian motor secara kredit yakni sebagai berikut :

Grafik 1.2
Hasil Survei Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit Tahun 2021

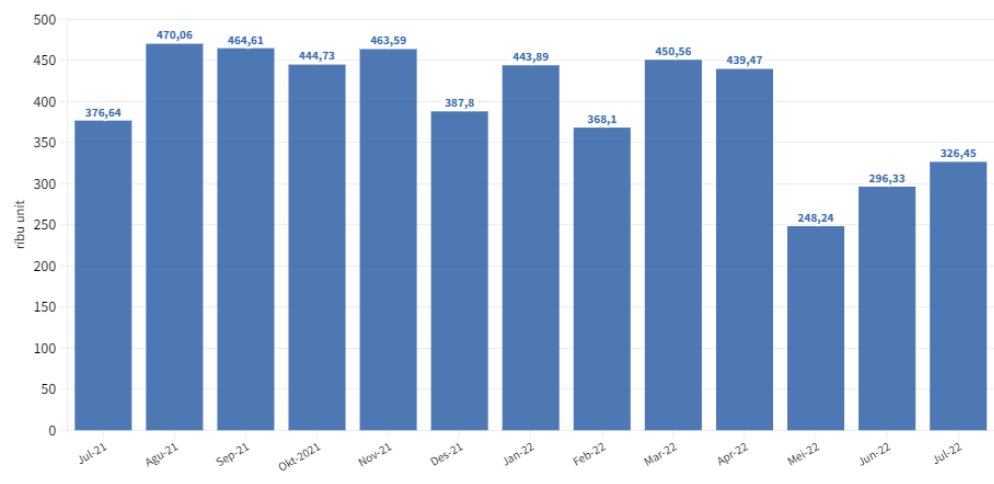


Sumber : (Kompas, 2021)

Berdasarkan grafik 1.2 maka dapat dilihat bahwa penjualan sepeda motor baru nasional pada 2021 menyentuh angka lima juta unit tepatnya 5.057.526 unit. Naik 38 persen ketimbang 2020 sebesar 3.660.666 unit. Selama 12 bulan dari Januari-Desember 2021, penjualan terbesar diraih pada bulan Maret dengan capaian 521.424 unit. Kemudian disusul pada April yakni sebesar 472.889 unit. Setelah bulan April penjualan motor menurun drastis, penjualan motor sempat mengalami penurunan penjualan pada bulan Mei hingga Juli hal ini dikarenakan masyarakat

sangat berdampak pada pandemi covid, penghasilan yang menurun selain itu tingkat suku bunga dan ditambah lagi kemampuan untuk membayar kembali yang masih belum stabil pada periode tersebut. Sehingga banyak dari produsen kendaraan yang mengeluhkan adanya penurunan penjualan. Peneliti juga akan membandingkan penjualan sepeda motor pada tahun 2021 dan 2022 untuk mengetahui sejauh mana peningkatan atau penurunan penjualan kendaraan, berikut adalah hasil analisisnya pada tabel dibawah ini :

Grafik 1.3
Hasil Survei Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI)
Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit Tahun 2022



Sumber : (Rizaty, 2022)

Berdasarkan gambar 1.3 mengenai hasil survei Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) melaporkan bahwa jumlah penggunaan sepeda motor tahun 2022 cukup meningkat pesat hal ini dikarenakan perekonomian sudah kembali putih beda halnya dengan tahun 2021 dimana pada masa pandemi covid dan daya beli masyarakat menjadi menurun sehingga jumlah kendaraan sepeda motor yang dibeli cukup menurun dibandingkan dengan tahun 2022. Adapun jumlah penjualan

sepeda motor di pasar domestik sebanyak 326.452 unit pada Juli 2022. Jumlah ini meningkat 10,16% dari bulan sebelumnya yang sebanyak 296.334 unit. Namun, penjualan tersebut turun 15,4% jika dibandingkan pada Juli 2021. Ketika itu, penjualan sepeda motor di dalam negeri tercatat sebanyak 376.640 unit. Secara kumulatif, penjualan motor di pasar domestik didominasi oleh jenis scooter pada Januari-Juni 2022. Proporsinya mencapai 86,99% dari total penjualan sepanjang paruh pertama tahun ini. Sebanyak 7,43% motor yang terjual berjenis *underbone*. Sementara, penjualan motor jenis *sport* sebesar 5,58%. Adapun, ekspor motor dari Indonesia tercatat sebesar 71.420 unit pada Juli 2022. Jumlah ini meningkat 0,27% dari bulan sebelumnya yang sebanyak 71.420 unit.

Berdasarkan data tersebut maka dapat peneliti katakan bahwa khususnya di Kabupaten Bintan, mayoritas masyarakat melakukan pembelian secara penjualan kredit, tidak sedikit *dealer-dealer* sepeda motor yang membuka fasilitas kredit langsung dari *dealer* bagi para calon pembeli sepeda motor. Demi meraih pembeli sebanyak-banyaknya berbagai strategi dilakukan oleh *dealer* sepeda motor tersebut, seperti persaingan bunga, hadiah dan rendahnya uang muka yang harus dibayarkan oleh peminjam. Salah satunya adalah *Dealer Maju Jaya Motor*, *dealer* ini adalah *dealer* yang menawarkan penjualan motor *second* kepada pembeli baik secara kredit maupun tunai, namun memang mayoritas pembeliannya lebih banyak penjualan kredit. Dalam sistem pembelian sepeda motor secara kredit ini tentunya pihak *dealer* sudah menerapkan tinggi rendahnya standar pembayaran pokok pertama dan bunga dari setiap jenis motor yang dijual.

Berdasarkan survei awal pra penelitian yang peneliti lakukan pada tanggal

28 Oktober 2022 adapun proses penjualan kredit motor di *Dealer* Maju Jaya Motor yakni :

Tabel 1.2
Ketentuan Pembelian

No.	Ketentuan	Ketentuan Pembelian	
		Penjualan Secara Tunai	Penjualan Secara Kredit
1.	Persyaratan	Kartu Identitas	• <i>Photocopy</i> kartu identitas (single) • <i>Photocopy</i> kartu identitas suami istri • <i>Photocopy</i> kartu keluarga • <i>Photocopy</i> rekening listrik
2.	Tenor	0 Bulan	• 6 Bulan • 12 Bulan • 18 Bulan • 30 Bulan • 36 Bulan
3.	Proses Survei	Tidak dilakukan survei kelapangan	Dilakukan survei kelapangan
4.	Sistem bunga pinjaman	Tidak ada	Apabila konsumen atau <i>customer</i> tidak membayar kewajiban sesuai dengan tanggal kesepakatan maka akan dikenakan dengan sebesar Rp. 2.500/hari

Sumber : Hasil Survei pra penelitian, 2022

Berdasarkan pada tabel 1.1 mengenai perbedaan prosedur pembelian secara tunai dan juga kredit maka dapat peneliti katakan bahwa penjualan motor di *Dealer* Maju Jaya Motor untuk proses pembelian secara kredit sangat mudah dan tidak terlalu bertele-tele seperti lembaga pembiayaan *leasing* atau perbankan. Namun memang penjualan motor secara kredit memberikan dampak negatif dan positif terhadap *dealer*, permasalahan yang selalu timbul dari pihak pembeli dalam

pembelian kredit ini yakni adanya piutang yang tak tertagih. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit (Dwi Martani, 2014).

Pengendalian intern atas piutang usaha sangatlah penting mempengaruhi perputaran piutang, menurut (Sujarweni, 2020) pengendalian intern adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan terhadap piutang usaha baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, termasuk pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit) sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Selain itu, fenomena yang ditemukan dalam aktivitas pengendalian adalah dimana terdapat kelemahan dalam pemisahan tugas. Didalam perusahaan masih ditemukan rangkap kerja yaitu dua bagian yang dilakukan oleh satu orang. Setiap komponen dalam perusahaan haruslah mengerti dan paham akan tugas dan tanggung jawabnya. Pemisahan tugas diartikan bahwa tidak ada departemen yang menangani semua tahap transaksi. Tahapan transaksi haruslah ditangani dengan oleh bagian-bagian yang berbeda sehingga pengendalian internal dapat lebih mudah dilaksanakan. Berdasarkan fenomena di *Dealer* Maju Jaya Motor maka dapat peneliti jabarkan masalah pengendalian intern piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih yakni :

1. Tingginya piutang tak tertagih yang ada di *dealer* dan banyaknya barang sitaan (sepeda motor) yang disita setiap bulannya
2. Mudahnya sistem atau prosedur pembelian motor secara kredit, yang mana hanya melampirkan *Photocopy* kartu identitas (*single*), kartu identitas suami istri, kartu keluarga dan rekening listrik

3. Adanya rangkap jabatan sehingga *marketing* ikut andil dalam proses *survey* lapangan dan menetapkan keputusan diterima atau tidaknya kredit yang diajukan
4. Tidak adanya pengawasan yang dilakukan oleh pihak dealer dan tidak dilakukan evaluasi kinerja karyawan dan
5. Lemahnya sistem pengawasan piutang yang ditetapkan

Berdasarkan fenomena di *Dealer Maju Jaya Motor*, apabila dilihat dari unsur-unsur sistem pengendalian intern menurut COSO (2013) yang memiliki lima komponen yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran risiko, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Dari indikator tersebut penerapan yang masih belum berjalan dengan baik yakni indikator lingkungan pengendalian dan pengawasan. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis sistem pengendalian intern piutang usaha dalam meminimalisir piutang tak tertagih di *Dealer Maju Jaya Motor***”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka, rumusan masalah dalam penelitian ini yakni bagaimana sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisir piutang tak tertagih di *Dealer Maju Jaya Motor*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisir

piutang tak tertagih di *Dealer* Maju Jaya Motor.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Ilmiah

Dari penelitian ini penulis berharap dapat memberikan kegunaan ilmiah dengan menjadi sasaran implementasi ilmu pengetahuan, menambah referensi bagi penelitian selanjutnya dan menjadi sumbangan pemikiran baru untuk peneliti yang ingin meneliti lebih dalam memperhatikan mengenai sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisir piutang tak tertagih di *Dealer* Maju Jaya Motor.

1.4.2 Kegunaan Praktis

a. Bagi penulis

Penelitian ini akan menambah wawasan dan pengetahuan khususnya dalam bidang akuntansi mengenai sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisir piutang tak tertagih di *Dealer* Maju Jaya Motor.

b. Bagi *Dealer* Maju Jaya Motor

Penelitian ini diharapkan bisa menghasilkan suatu kesimpulan dan saran-saran terhadap masalah yang dihadapi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam upaya meminimalisir piutang tak tertagih

c. Bagi Pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana informasi untuk memperkaya cakrawala berpikir dan sebagai bahan referensi tambahan untuk penelitian ilmiah yang akan dilakukan selanjutnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan penelitian ini diajukan lima bab yang diawali hal-hal yang bersifat umum, namun berhubungan dengan penulisan yang disajikan dan kemudian pada bab-bab selanjutnya penulis membahas tentang hal-hal yang berkaitan dengan judul dan disusun sedemikian rupa sehingga diharapkan akan sangat mempermudah para pembaca memahami bahkan lebih mengerti tentang apa saja yang dijelaskan oleh penulis dalam skripsi ini.

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini diuraikan secara singkat mengenai gambaran umum dari masalah penelitian yang dilakukan yang terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, maksud dan tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini mencakup teori-teori yang berhubungan dengan pokok permasalahan dan digunakan sebagai tinjauan atau landasan teori dalam menganalisis pemecahan masalah yang telah dikemukakan. Teori-teori ini diambil dari beberapa sumber literatur dan buku-buku rujukan yang saling mendukung untuk memecahkan permasalahan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai jenis penelitian, jenis data yang digunakan, waktu dan tempat penelitian, teknik pengumpulan data, teknik populasi dan analisis data

BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, penyajian data dan analisis hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Akuntansi

2.1.1.1 Pengertian Akuntansi

Akuntansi pada dasarnya berhubungan dengan informasi keuangan secara kuantitatif yang berguna untuk mengambil keputusan. Semakin profesional akuntan dalam proses pembuatan laporan keuangan atau siklus akuntansinya, maka akan semakin baik juga keputusan yang akan diambil oleh pihak manajemen untuk kelangsungan hidup perusahaan. Akuntansi menyediakan cara-cara untuk mengumpulkan dan melaporkan data ekonomis kepada bermacam-macam pihak yang membutuhkan. Pemilik dan calon pemilik dapat mengetahui bagaimana posisi keuangan dan prospek perusahaan di masa yang akan datang. Pihak bank atau pemberi kredit dapat menilai kemampuan perusahaan dalam beroperasi yang pada gilirannya mempertimbangkan risiko yang mungkin akan terjadi sebelum pinjaman.

Harahap (2014) akuntansi merupakan suatu proses, pengelompokan dan pengikhtisaran kegiatan-kegiatan ekonomi dalam bentuk yang teratur dan logis dengan tujuan menyajikan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan.

Effendi (2013) akuntansi merupakan proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, penggolongan dan pengikhtisaran serta pelaporan informasi keuangan dalam ukuran moneter (uang) pada suatu perusahaan atau organisasi yang ditujukan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam rangka

pengambilan keputusan.

Sedangkan Belkaoui dan Ahmed Riahi (2014) akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pengukuran dan pengomunikasian informasi ekonomi sehingga memungkinkan adanya pertimbangan dan pengambilan keputusan. Mulyadi (2014) akuntansi difungsikan sebagai alat mencatat dan menyajikan laporan keuangan untuk mempermudah manajemen dalam mengelola perusahaan.

Martani (2014) akuntansi adalah suatu proses mencatat, meringkas, mengklasifikasikan, mengolah dan menyajikan data serta berbagai aktivitas yang terkait dengan laporan keuangan. Sedangkan Effendi (2013) suatu proses pengidentifikasi, mengukur serta menyampaikan informasi ekonomi sebagai bahan informasi untuk mempertimbangkan berbagai alternatif didalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas mengenai pengertian akuntansi maka dapat disimpulkan akuntansi adalah satu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah data dan menyajikan data keuangan sehingga mempermudah dalam proses pengambilan keputusan.

2.1.1.2 Karakteristik Akuntansi

Martani (2014) akuntansi memiliki karakteristik yang terdiri dari 4 hal penting adalah sebagai berikut:

1. *Input* (masukan) akuntansi

Adalah transaksi yaitu peristiwa bisnis bersifat keuangan. Suatu transaksi dapat dicatat dan dibukukan ketika ada bukti yang menyertai. Tanpa ada bukti otentik, maka suatu transaksi tidak dapat dicatat dan dibukukan oleh

akuntansi.

2. Proses

Merupakan serangkaian kegiatan untuk merangkum transaksi menjadi laporan. Kegiatan itu terdiri dari proses identifikasi apakah kejadian merupakan transaksi, pencatatan transaksi, penggolongan transaksi dan pengintisarian transaksi menjadi laporan keuangan. Kejadian dalam suatu entitas harus diidentifikasi apakah merupakan transaksi atau bukan. Jika kejadian tersebut transaksi, maka perlu diidentifikasi pengaruh transaksi tersebut terhadap posisi keuangan. Setelah diidentifikasi, transaksi tersebut dicatat dalam jurnal. Jurnal adalah suatu pernyataan yang menunjukkan akun apa yang didebit dan dikredit serta jumlahnya. Dalam era teknologi komputer dan informasi, proses penjurnalan tidak dilakukan secara manual namun diintegrasikan dalam proses bisnis sehingga dapat dilakukan dengan komputer. Transaksi setelah di jurnal kemudian digolongkan sesuai dengan jenis akun, dalam akuntansi proses ini disebut sebagai *posting*. Dengan proses ini saldo akun akan mencerminkan kondisi keuangan terkini.

3. Output (keluaran) akuntansi

Adalah informasi keuangan dalam bentuk laporan keuangan. Laporan keuangan yang dihasilkan dari proses akuntansi menurut standar akuntansi keuangan adalah laporan posisi keuangan (neraca), laporan laba rugi komprehensif, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan. Kelima laporan tersebut pada saat disusun, disajikan dan pengungkapannya harus sesuai dengan standar akuntansi yang digunakan.

4. Penggunaan Informasi Keuangan

Adalah pihak yang memakai laporan keuangan untuk mengambil keputusan. Pengguna informasi akuntansi terdiri dari dua pihak yaitu pihak internal dan pihak eksternal. Pengguna informasi dari pihak internal biasanya berada dalam entitas (manajemen dan karyawan) sedangkan pengguna eksternal adalah pelanggan, kreditur, pemasok dan badan pemerintahan.

2.1.1.3 Tujuan Akuntansi

Suatu perusahaan membuat sistem akuntansi yang berguna untuk pihak internal maupun eksternal perusahaan. Tujuan umum dari pengembangan sesuai dengan sistem akuntansi Mulyadi (2014) yakni:

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
Kebutuhan pengembangan sistem akuntansi terjadi jika perusahaan baru didirikan atau suatu perusahaan menciptakan usaha baru yang berbeda dengan usaha dijalankan selama ini
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada.
Adakalanya sistem akuntansi yang berlaku tidak dapat memenuhi kebutuhan manajemen, baik dalam hal mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasi yang terdapat dalam laporan. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh perkembangan usaha perusahaan, sehingga menuntut sistem akuntansi untuk penyajiannya dengan struktur informasi yang lebih baik dan tepat penyajiannya dengan struktur informasi yang sesuai dengan tuntutan kebutuhan manajemen.

3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan *intern*, akuntansi merupakan alat pertanggungjawaban suatu organisasi. Pengembangan sistem akuntansi sering kali ditujukan untuk memperbaiki perlindungan terhadap kekayaan organisasi sehingga pertanggungjawaban terhadap penggunaan kekayaan organisasi dapat dipertanggung jawabkan.
4. Untuk mengurangi biaya dalam penyelenggara catatan akuntansi. Pengembangan sistem akuntansi sering kali ditujukan untuk menghemat biaya. Informasi merupakan barang ekonomis, untuk memperolehnya membutuhkan pengorbanan sumber daya ekonomi lainnya.

Azhar (2013) tujuan akuntansi yakni sebagai berikut:

1. Memberikan data dan informasi yang dapat dipercaya.
2. Memberikan informasi mengenai perubahan yang terjadi pada sumber-sumber ekonomi.
3. Memberikan informasi keuangan yang bisa digunakan memprediksi perusahaan mendapatkan laba.
4. Menyajikan informasi keuangan sedalam mungkin yang berkaitan dengan laporan keuangan sehingga relevan untuk digunakan oleh pengguna laporan.

2.1.1.4 Manfaat Mempelajari Akuntansi

Mulyadi (2014) manfaat mempelajari akuntansi dalam kehidupan sehari-hari adalah sebagai berikut:

1. Catatan Status dan Kondisi Keuangan

Manfaat mempelajari akuntansi yang pertama adalah laporan keuangan,

Laporan keuangan adalah refleksi sebuah perusahaan. Laporan ini akan memperhatikan kinerja perusahaan.

2. Menentukan Tingkat Risiko

Akuntansi penting untuk dipelajari terutama mereka yang nantinya akan bekerja dibidang ekonomi. Salah satu manfaat ketika perusahaan tersebut meminjamkan sejumlah dana untuk kepentingannya dan kita menjadi pihak yang berwenang untuk meninjau dan memberikan keputusan peminjaman atau penolakanajuan tersebut dilihat dari laporan keuangannya.

3. Dasar Penentuan Pajak

Manfaat lainnya salah satunya digunakan ketika menentukan tingkat pajak. Semakin baik suatu badan usaha yang memiliki *track record* perkembangan usaha baik dan mapan, maka pemerintah memiliki kewenangan untuk menetapkan tingkat pajak yang relatif tinggi dan harus dibayarkan oleh perusahaan.

4. Menggambarkan Kemapanan Usaha

Akuntansi juga bisa membuat orang memiliki kemampuan untuk melihat kemapanan sebuah usaha. Lagi-lagi dilihat dari laporan keuangannya, orang yang mempelajari akuntansi tidak akan kesulitan untuk melihat kondisi dan kesehatan sebuah perusahaan.

5. Dasar Pengambilan Keputusan

Dasar pengambilan keputusan juga harus dilihat dari laporan keuangan. Manfaat ini bukan hanya bisa dilakukan oleh jajaran internal perusahaan tetapi juga pihak eksternal perusahaan yang memiliki kepentingan terhadap

perusahaan tersebut.

Sedangkan Effendi (2013) manfaat akuntansi sebagai berikut yakni:

1. Sebagai informasi keuangan untuk pihak yang membutuhkan.
2. Sebagai bahan evaluasi keuangan.
3. Sebagai bukti keuangan yang dapat dipertanggung jawabkan.
4. Membantu pencatatan ekonomi keluarga.

2.1.2 Piutang

2.1.2.1 Pengertian Piutang

Pengertian piutang yang berhubungan dengan penjualan kredit dan pendapatan kadang-kadang menjadi membingungkan. Oleh karena itu peneliti akan mengemukakan beberapa definisi istilah piutang menurut para ahli.

Menurut Sugiri (2015) piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas, sedangkan menurut teori yang dikemukakan oleh Warren dan Reeve (2016) istilah piutang yakni *receivable* meliputi semua klaim dalam bentuk uang kepada pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan juga organisasi.

Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit (Dwi Martani, 2014). Kemudian menurut Effendi (2013) mengatakan bahwa piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa tertentu pada masa yang akan datang.

2.1.2.2 Klasifikasi Piutang

Menurut piutang dapat diklasifikasikan menjadi 2 jenis piutang yakni sebagai berikut, (Rudianto, 2014):

1. Piutang usaha, yaitu piutang yang terjadi dari usaha pokok suatu perusahaan misalnya piutang dagang dan piutang jasa
2. Piutang non usaha yaitu piutang yang terjadi selain dari usaha pokok perusahaan misalnya piutang karyawan, uang muka ke kantor cabang, tuntutan kepada asuransi, piutang yang timbul dari subskripsi saham, piutang dividen dan piutang bunga

Sedangkan menurut piutang dapat diklasifikasikan menjadi 3 kelompok yakni sebagai berikut :

1. Piutang dagang

Piutang dagang merupakan jumlah piutang dari pelanggan terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa. Umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu pelunasan 30-60 hari, tergantung syarat kredit seperti apa apakah 30 hari atau 60 hari

2. Piutang wesel atau piutang tagih

Piutang wesel merupakan pernyataan berhutang atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih diklaim sebagai instrument instrument formal yang terjadinya kredit sebagai bukti adanya utang debitur kepada perusahaan. Wesel tagih biasanya memberi jangka waktu 60-90 hari atau lebih lama serta menuntut debitur membayar bunga atas tersebut.

3. Piutang lainnya

Piutang lainnya meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan contohnya piutang bunga, piutang karyawan dan piutang dividen.

2.1.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Piutang yang diakibatkan oleh penjualan secara kredit mempunyai kelebihan dan kekurangan. Dengan banyaknya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan, maka akan menyebabkan investasi terhadap piutang akan meningkat, ada beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah piutang yakni sebagai berikut (Sugiri, 2015) :

1. Volume penjualan kredit

Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan menjadi faktor utama dalam menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang, volume penjualan yang tinggi akan mengakibatkan investasi dalam piutang juga menjadi sangat tinggi. Dengan kebijakan volume penjualan secara kredit, maka perusahaan harus menyiapkan dana besar untuk terus melakukan kegiatan operasionalnya.

2. Syarat pembayaran kredit

Penjualan yang dilakukan secara kredit, biasanya tertera jatuh tempo serta diskon yang diperoleh pembeli. Namun ada yang tidak mempunyai diskon, misalnya syarat pembayaran yang diterapkan oleh perusahaan yakni $2/5, n/30$. Syarat pembayaran ini artinya jika pelanggan melakukan pembayaran atas transaksi penjualan kredit tersebut paling lambat 5 hari dari tanggal transaksi, maka akan mendapatkan diskon sebesar 2%, namun jika lewat

dari 5 hari sampai dengan 30 hari setelah transaksi maka pelanggan tidak akan mendapatkan diskon.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan kebijakan penjualan kredit, para pelanggan akan diberikan batas maksimal kredit yang bisa diambil. Disamping itu, faktor besarnya usaha pelanggan dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada pelanggan menjadi penentu batas kredit. Semakin tinggi batas kredit yang ditentukan perusahaan maka akan semakin besar pula batas piutang yang ditetapkan.

4. Kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang

Perusahaan dapat melakukan kebijakan penagihan piutang baik secara aktif maupun secara pasif. Perusahaan menggunakan kebijakan penagihan piutang aktif, maka perusahaan akan menggunakan dana yang cukup besar untuk membiayai kebijakan tersebut namun risiko piutang tak tertagih dapat diminimalisir contohnya kebijakan aktif seperti penagihan dengan *debt collector*, lembaga lainnya. Sedangkan kebijakan pasif yakni kebalikan dari kebijakan aktif dimana perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya yang cukup besar dalam menangani kebijakan tersebut namun piutang tak tertagih akan semakin tinggi, adapun salah satu contoh yakni berharap pelanggan untuk dapat membayar kewajibannya secara rutin kepada perusahaan.

5. Kebiasaan pembayaran pelanggan

Harapan perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan secara kredit tentunya para pelanggan dapat melakukan pembayaran sesuai dengan

periode waktunya.

2.1.2.4 Dokumen Pendukung Akuntansi Piutang

Warren et al., (2014) mengatakan bahwa piutang membutuhkan sejumlah dokumen pendukung dalam pencatatan, kehadiran dokumen-dokumen ini akan membantu pencatatan, penagihan dan pelunasan terhadap piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Dokumen pendukung antara lain sebagai berikut :

1. Faktur penjualan

faktur penjualan dikenal dengan *sales invoice*, dokumen ini merupakan lembar bukti penagihan atau bukti transaksi yang dialamatkan pada pelanggan atas pembelian suatu produk

2. Memo kredit

Dokumen ini merupakan catatan utang pada pelanggan yang timbul ketika terjadi retur penjualan pada transaksi yang sudah dilunasi

3. Bukti memorial

Bukti memorial merupakan bukti transaksi dari pimpinan perusahaan pada bagian akuntansi untuk melakukan pencatatan suatu kejadian.

4. Bukti masuk kas

Bukti kas masuk yaitu bukti transaksi bahwa penjual telah menerima uang dalam sebagai pelunasan piutang maupun penjualan tunai.

2.1.2.5 Penghapusan Piutang

Disamping memperoleh manfaat dari penjualan yang dilakukan secara kredit, seperti meningkatnya pendapatan penjualan dan laba perusahaan, juga biasanya menanggung beban operasi atas adanya piutang tak tertagih. Terdapat

beberapa indikasi bahwa piutang tidak tertagih diantaranya, (Wild, Subramanyam, 2014) :

1. Saat piutang jatuh tempo
2. Pelanggan tidak menanggapi usaha perusahaan untuk menagih
3. Pelanggan pailit
4. Usaha pelanggan hidup
5. Kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.

Ketika perusahaan memiliki piutang tak tertagih, terdapat 2 metode akuntansi untuk mencatat dan melaporkan beban piutang tak tertagih :

1. Metode langsung (*direct write-off method* atau *direct charge off method*)
2. Metode penyesuaian (*allowance method*) atau disebut juga dengan metode tidak langsung

2.1.3 Pengendalian Internal

2.1.3.1 Pengertian Pengendalian Internal

Setiap perusahaan harus menggunakan sistem untuk mengatur kegiatan operasional perusahaan. Dengan menggunakan sistem yang baik, maka perusahaan bisa mencegah kecurangan-kecurangan yang terjadi. Salah satunya sistem yang baik bagi perusahaan adalah sistem pengendalian internal

Menurut Mulyadi (2016) mengatakan dalam teorinya sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya

kebijakan manajemen. Sedangkan menurut Warren, Reeve, & Dkk (2014) mengatakan bahwa pengendalian internal adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian telah tercapai.

Fajarwati (2016) mengatakan bahwa pengendalian internal sebagai sesuatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian dalam keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum yang berlaku. Menurut Hery (2013) pengendalian internal adalah rencana organisasi dan semua ukuran metode terkoordinasi yang diterapkan dalam suatu perusahaan untuk melindungi aktiva, menjaga keakuratan dan keterpercayaan data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Menurut Supriyatno, (2019) mengatakan bahwa pengendalian internal merupakan proses dan prosedur yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan pengendalian terpenuhi. Berdasarkan pendapat beberapa ahli maka dapat peneliti simpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu kegiatan penangkalan risiko-risiko untuk meminimalisir kerugian yang mungkin timbul dari suatu aktivitas perusahaan sehingga dapat langsung diambil sebuah tindakan dengan tujuan peningkatan kualitas perusahaan agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

2.1.3.2 Tujuan Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016) ada beberapa tujuan pengendalian internal dalam

suatu perusahaan yakni sebagai berikut :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Menge-*check* ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen
5. Mengamankan aset
6. Mengelola catatan dengan baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar
7. Memberikan informasi yang reliabel dan akurat
8. Menyiapkan laporan keuangan sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan
9. Mendorong dan memperbaiki efisiensi perusahaan
10. Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku
11. Melindungi harta kekuasaan perusahaan
12. Meningkatkan akurasi informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi yang dijalankan oleh perusahaan
13. Meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan sehingga dalam berbagai kegiatan dapat dilakukan penghematan

2.1.3.3 Fungsi Pengendalian Internal

Dilaksanakannya pengendalian internal tentunya memiliki fungsi dibawah ini terdapat fungsi pengendalian internal menurut (Martina, 2018) yakni sebagai berikut :

1. Pengendalian preventif yaitu pengendalian internal yang dilakukan

sebelum masalah tersebut timbul. Contohnya yaitu dibuatnya peraturan-peraturan dalam menjalankan kegiatan perusahaan

2. Pengendalian detektif yaitu pengendalian internal yang dilakukan untuk mendeteksi permasalahan yang timbul contohnya yaitu melakukan penggauditan secara berkala.
3. Pengendalian kolektif yaitu pengendalian internal untuk mengidentifikasi dan memperbaiki masalah serta memulihkan dari kesalahan tersebut contohnya yaitu melakukan perbaikan sistem yang rusak

2.1.3.4 Unsur-Unsur Pengendalian Internal

Unsur-unsur pokok pengendalian internal menurut Mulyadi (2016) yakni sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

2.1.3.5 Prinsip Pengendalian Internal

Menurut Hery (2013) prinsip pengendalian internal yakni sebagai berikut

1. Penetapan tanggung jawab

Karakteristik yang paling utama dari pengendalian internal adalah penetapan tanggung jawab ke masing-masing karyawan secara spesifik,

penetapan tanggung jawab disini agar supaya masing-masing karyawan dapat bekerja sesuai dengan tugas-tugas tertentu yang telah dipercayakan kepadanya. Pengendalian internal atas pekerjaan tertentu akan menjadi lebih efektif jika hanya satu orang saja yang bertanggung jawab atas tugas tersebut.

2. Pemisahan tugas

Pemisahan tugas yang dimaksud disini adalah pemisahan fungsi atau pembagian kerja, ada dua bentuk yang paling umum dari penerapan prinsip pemisahan tugas ini yakni :

- a. Pekerjaan yang berbeda seharusnya dikerjakan oleh karyawan yang berbeda pula
- b. Harusnya ada pemisahan tugas antara karyawan yang menangani pekerjaan pencatatan aset dengan karyawan yang menangani langsung aset secara fisik. Rasionalisasi dari pemisahan tugas adalah bahwa tugas atau pekerjaan dari seorang karyawan seharusnya dapat memberikan dasar evaluasi pekerjaan karyawan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi memberikan bukti bahwa transaksi bisnis atau peristiwa ekonomi telah terjadi. Dengan membubuhkan atau memberikan tanda tangan inisial ke dalam dokumen tersebut, orang yang bertanggung jawab atas terjadinya sebuah transaksi atau peristiwa dapat diidentifikasi dengan mudah

4. Pengendalian fisik, mekanik dan elektronik

Penggunaan pengendalian fisik, mekanik dan elektronik sangatlah penting.

Pengendalian fisik terutama terkait dengan pengamanan aset.

5. Pengecekan *independent* dan verifikasi internal

Kebanyakan sistem pengendalian memberikan pengecekan *independent* atau verifikasi internal. Prinsip ini meliputi peninjauan ulang, perbandingan dan pencocokan data yang telah disiapkan oleh karyawan lainnya yang berbeda.

2.1.3.6 Keterbatasan Pengendalian Internal

Menurut Hery (2013) keterbatasan pengendalian internal pada umumnya merupakan sistem pengendalian perusahaan yang dirancang khusus untuk memberikan jaminan bahwasannya aset perusahaan dapat diamankan dan terjaga, namun memang dalam pelaksanaannya ada beberapa keterbatasan pengendalian internal yakni sebagai berikut :

1. Faktor manusia

Faktor yang sangatlah penting sekali dalam setiap pelaksanaan sistem pengendalian internal, sebuah sistem pengendalian yang baik akan dapat menjadi tidak efektif oleh karenanya adanya karyawan yang kelelahan, tidak acuh dan ceroboh

2. Kolusi

Dimana kolusi ini akan dapat secara signifikan mengurangi keefektifan sebuah sistem dan mengeliminasi proteksi yang ditawarkan dari pemisahan tugas

3. Ukuran perusahaan

Ukuran perusahaan juga dapat memicu keterbatasan pengendalian internal. Dalam perusahaan yang sangat kecil mungkin sulit untuk menerapkan pemisahan tugas atau melakukan pengecekan *independent* atau verifikasi internal hal ini dikarenakan keterbatasan sumber daya manusia yang ada.

2.1.3.7 Indikator Pengendalian Internal

Menurut Coso (2013) sistem pengendalian internal memiliki 5 komponen yakni sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian (*control environment*)

Perusahaan pada umumnya, tidak peduli perusahaan besar maupun kecil harus memiliki lingkungan pengendalian yang kuat. Kelemahan lingkungan pengendalian akan menyebabkan kelemahan pada komponen pengendalian internal lainnya. Lingkungan pengendalian mencakup seluruh sikap manajemen dan karyawan mengenai penting nya pengendalian, lingkungan pengendalian meliputi :

- a. Struktur organisasi
- b. Praktik dari sumber daya manusia
- c. Penetapan wewenang dan tanggung jawab

2. Penilaian Risiko (*risk assessment*)

Seluruh perusahaan umumnya dari kecil maupun besar akan menghadapi risiko internal maupun eksternal dalam pencapaian tujuan usahanya, perusahaan harus menyadari risiko yang dihadapi. Manajemen harus bisa

mengatasi dari salah satu risiko tersebut dan mengambil langkah pengendalian risiko.

3. Informasi dan komunikasi (*information & communication*)

Informasi dan komunikasi merupakan unsur penting dari pengendalian internal yang digunakan untuk mendapatkan dan bertukar informasi yang dibutuhkan dalam pelaksanaan, pengelolaan serta pengendalian operasinya.

4. Aktivitas pengendalian (*control activities*)

Kebijakan dan prosedur dibuat dan dilaksanakan agar memastikan bahwa pihak manajemen dapat mengidentifikasi untuk menanggulangi risiko pencapaian tujuan organisasi, secara efektif dan dijalankan. Aktivitas pengendalian meliputi :

- a. Otorisasi transaksi
- b. Pemisahan tugas
- c. Pengendalian Fisik

5. Pengawasan (*monitoring*)

Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting, sehingga berbagai ahli manajemen memberikan pendapatnya tentang fungsi penting tentang pengawasan. Kegiatan utama pengawasan meliputi supervisi yang efektif yakni pelatihan terhadap karyawan, memonitor kerja, mengoreksi kesalahan serta mengawasi dan mengamankan karyawan yang memiliki akses terhadap harta perusahaan.

Sedangkan menurut Kumaat (2013) adapun indikator pengendalian internal terdiri dari 5 indikator yakni berikut :

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian melingkupi sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian internal organisasi

2. Penilaian risiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan

3. Prosedur pengendalian

Prosedur pengendalian merupakan berbagai proses upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan

4. Pemantauan

Sistem pengendalian yang akan menentukan kekurangan serta meningkatkan efektivitas pengendalian

5. Informasi dan komunikasi

Merupakan elemen-elemen yang penting dalam pengendalian perusahaan

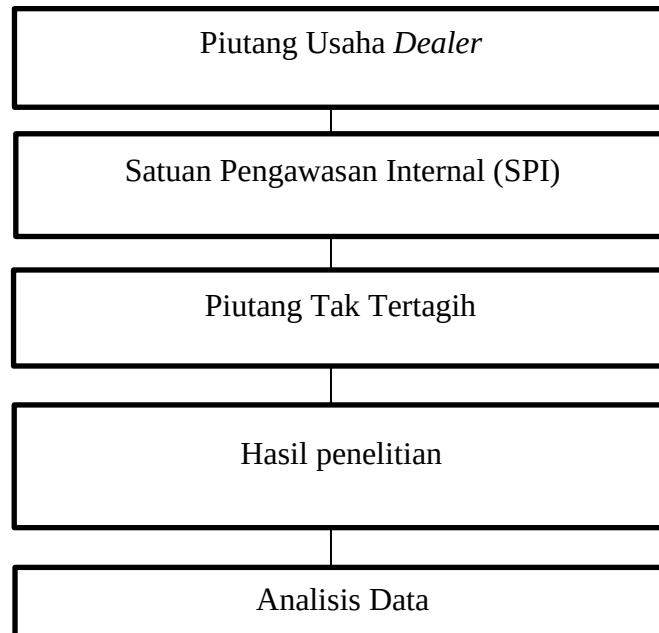
Berdasarkan beberapa referensi jurnal yang peneliti jadikan acuan dalam penelitian ini, berdasarkan hasil pertimbangan tersebut maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori menurut Coso (2013)

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2015) kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. kerangka pemikiran yang digunakan

dalam penelitian ini dapat dilihat gambar 2.1 di bawah ini sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Sumber : Konsep yang disesuaikan untuk penelitian 2022

2.3 Penelitian Terdahulu

1. (Seftiani, 2021) melakukan penelitian dengan judul Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Stasiun TV XYZ, dimana tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis mengenai sistem pengendalian internal piutang usaha dalam rangka meminimalkan piutang tak tertagih. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan yakni observasi, wawancara ataupun *interview* yang dilakukan kepada narasumber. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang

bersifat deskriptif, dengan teknik analisis data yang digunakan yakni reduksi data, analisis data dan penarikan kesimpulan dan indikator penelitian yakni unsur pengendalian internal, lingkungan, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat kekurangan untuk memenuhi standar pengendalian COSO dalam pelaksanaan sistem pengendalian internal piutang Stasiun TV XYZ. Hal ini menyebabkan adanya kendala dalam kegiatan operasional. Sehingga sudah seharusnya Stasiun TV XYZ memperbaiki kekurangan sistem pengendalian internal piutangnya

2. (Widiasmara, 2014) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*BAD DEBT*) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk. Cabang Madiun, dimana tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis mengenai sistem pengendalian internal piutang usaha dalam rangka meminimalkan piutang tak tertagih. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan yakni observasi, wawancara ataupun *interview* yang dilakukan kepada narasumber. Hasil dalam penelitian ini Secara keseluruhan, prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT.WOM Finance,Tbk cabang Madiun berjalan cukup efektif total piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 3.58 % , piutang yang dapat ditagih selama periode 2013 sebesar 96.42 %. Hal ini menunjukkan bahwa dengan dilakukannya pengendalian intern terhadap

piutang usaha, kualitas booking AR dan kualitas penagihan mengalami perbaikan terus menerus sehingga dapat meminimalkan piutang tak tertagihnya dan berhasil membukukan profit sesuai dengan tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan

3. (Muhtarom, 2021) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada CV. Sinar Surya Abadi Lamongan, dimana tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis mengenai sistem pengendalian internal piutang usaha dalam rangka meminimalkan piutang tak tertagih. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan yakni observasi, wawancara ataupun *interview* yang dilakukan kepada narasumber. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif, dengan teknik analisis data yang digunakan yakni reduksi data, analisis data dan penarikan kesimpulan dan indikator penelitian yakni unsur pengendalian internal, lingkungan, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan. Hasilnya yang telah diteliti memperlihatkan bahwasanya sistem penanganan internal pada piutang yang diterapkan dilakukan seefektif mungkin dan kendala yang menghambat yakni adanya jabatan yang merangkap atau tidak adanya memisahkan tugas yang diaplikasikan pada setiap bidang akuntansinya dengan penanganan internal, maka menyebabkan input yang salah berulang kali tetap dirasakan oleh perusahaan tersebut serta tidak

terdapatnya Tim yang dibentuk untuk menagih hutang oleh konsumennya.

4. (Surani, 2022) melakukan penelitian yang berjudul *Analysis of Internal Control System Business Receivables at PT. DMA Jakarta Branch*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal pada sistem akuntansi penjualan dilaksanakan oleh PT. DMA dan menganalisis peran pengendalian internal dalam sistem akuntansi piutang dalam meningkatkan kolektibilitas akun di PT. DMA. Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian studi kasus deskriptif Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengembangan deskripsi kasus dalam proses pengembangan deskriptif kerangka kerja untuk mengatur studi kasus. Kegiatan pengendalian atas penggunaan dokumen dan catatan perusahaan yang sudah digunakan sistem yang rapi. Hal ini juga terlihat dari otorisasi yang dilakukan oleh divisi terkait, dokumen yang digunakan juga telah digandakan dan didistribusikan kepada departemen-departemen yang berwenang.
5. (Batara, 2022) melakukan penelitian dengan judul *Analysis of COSO Based Internal Control System of Uncollectible Receivables (Case study PT. PLN ULP Rantepao)* dimana tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji sistem pengendalian intern piutang tak tertagih sesuai dengan COSO. Metode deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Menggunakan

acak teknik pengambilan sampel, wawancara, dokumentasi, dan observasi dilakukan. Itu sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenuh. Pentingnya penelitian ini berasal dari fakta bahwa kredit macet memiliki dampak yang signifikan terhadap kesehatan keuangan perusahaan pertunjukan. Perubahan pada sistem prabayar tidak berpengaruh pada pengurangan piutang tak tertagih, menurut hasil penelitian. Sistem pengendalian intern pada PT. PLN ULP Rantepao belum diimplementasikan dengan baik dalam hal 5 komponen COSO. Contoh di mana penilaian risiko, lingkungan pengendalian, dan kegiatan pemantauan telah diimplementasikan, tetapi hanya beberapa item dari setiap komponen COSO yang telah dilaksanakan. Sementara itu, baik aktivitas pengendalian maupun informasi dan komunikasi telah dilaksanakan dengan baik. Aktivitas pengendalian relatif lebih berpengaruh dalam mendorong munculnya kredit macet akibat rendahnya daya bayar dan kesadaran nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Penelitian ini akan lebih menarik jika dilanjutkan dengan menyelidiki faktor kegagalan mengubah prabayar sistem pembayaran dalam upaya mengurangi kredit macet dengan menggunakan berbagai metode penelitian.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus yaitu menggambarkan atau mendeskripsikan secara sistematis mengenai sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisir piutang tak tertagih di *Dealer* Maju Jaya Motor.

3.2 Jenis Data

Menurut Sugiyono (2015) jenis data dalam penelitian kualitatif ada 2 jenis yaitu data primer dan data sekunder, adapun pengertian dari dua jenis data tersebut yakni :

1. Data Primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan. Di dalam penelitian ini data primer diperoleh secara langsung dari *Dealer* Maju Jaya Motor mengenai masalah penelitian seperti hasil wawancara kepada informan yakni pimpinan, bagian *accounting* atau administrasi keuangan, *collector*, *surveyor* dan konsumen yang mengalami piutang tak tertagih
2. Data Sekunder adalah yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data pendukung yang diperoleh penulis dari beberapa sumber yang dinilai mempunyai relevansi dengan penelitian ini seperti jurnal yang berhubungan dengan variabel penerapan secara sistematis mengenai variabel penelitian

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2015) :

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik berkenaan dengan permasalahan atau gejala-gejala yang terjadi (Sugiyono, 2015). Dalam penelitian ini, jenis observasi yang dilakukan adalah observasi non-partisipan, peneliti mengumpulkan data yang dibutuhkannya tanpa menjadi bagian dari situasi yang terjadi. Disini peneliti memang hadir secara fisik ke objek penelitian namun hanya mengamati serta melakukan pencatatan secara sistematis terhadap informasi yang diteliti.

b. Wawancara

Sugiyono (2015) jenis wawancara yang cocok digunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara semi terstruktur. Teknik wawancara semi terstruktur adalah proses wawancara yang menggunakan panduan wawancara dan mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan variabel penelitian yang dilakukan. Tujuan dilakukan wawancara adalah untuk mengetahui bagaimana pihak manajemen dalam menentukan sistem pengendalian intern terhadap barang dagangan

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data dengan cara melihat atau menganalisis dokumen yang berkaitan dengan permasalahan penelitian, seperti laporan persediaan barang dagangan.

d. Studi Pustaka

Metode pengumpulan data dimana peneliti mencari referensi mengenai masalah yang dihadapi dari beberapa jurnal atau literatur yang ada terkait dengan masalah penelitian.

3.4 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasionalisasi variabel adalah definisi atau uraian-uraian yang menjelaskan dari suatu variabel-variabel yang akan diteliti dan mencakup indikator-indikator pada masing-masing variabel. Operasionalisasi variabel ialah proses mendefinisikan variabel dengan tegas sehingga menjadi faktor yang dapat diukur (Sugiyono, 2015).

Tabel 3.2
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator Penelitian
Mulyadi (2016) mengatakan dalam teorinya sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, menge-check ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen	Menurut Coso, (2013) sistem pengendalian internal memiliki 5 komponen yakni sebagai berikut : 1. Lingkungan pengendalian (<i>control environment</i>), meliputi : a. Struktur organisasi b. Praktik dari sumber daya manusia c. Penetapan wewenang dan tanggung jawab 2. Penilaian Risiko (<i>risk assessment</i>) 3. Informasi dan komunikasi (<i>information & communication</i>)

	4. Aktivitas pengendalian (<i>control activities</i>) meliputi : a. Otorisasi transaksi b. Pemisahan tugas c. Pengendalian fisik 5. Pengawasan (<i>monitoring</i>)
--	---

Sumber : Konsep yang disesuaikan untuk penelitian 2023

3.5 Informan Penelitian

Informan atau subjek penelitian yakni menyangkut seseorang yang dijadikan bahan referensi dalam mencari sumber penelitian atau jawaban atas pengamatan dalam penelitian yang dilakukan (Sugiyono, 2015). Adapun subjek dalam penelitian ini adalah karyawan yang berhubungan langsung dengan permasalahan penelitian sehingga tujuan penelitian ini dapat tercapai. Adapun informan dalam penelitian ini yakni pimpinan, bagian *accounting* atau administrasi keuangan, *collector*, *surveyor* dan konsumen yang mengalami piutang tak tertagih, dimana penentuan informan yang peneliti lakukan yakni :

1. Karyawan yang memiliki masa kerja lebih dari satu tahun
2. Sehat jasmani dan rohani
3. Memahami dan berhubungan langsung terkait dengan permasalahan penelitian yang peneliti lakukan
4. Konsumen yang memiliki piutang tak tertagih lebih dari 1 bulan 20 hari

3.6 Metode Analisis Data

Data yang dikumpulkan sebagian besar merupakan data kualitatif dan teknik analisis menggunakan teknik kualitatif. Teknik ini dipilih peneliti untuk menghasilkan data kualitatif, yaitu data yang tidak bisa dikategorikan secara

statistik. Dalam penggunaan analisis kualitatif, maka penginterpretasian terhadap apa yang ditemukan dan pengambilan kesimpulan akhir menggunakan logika atau penalaran sistematis. Analisis kualitatif yang digunakan adalah model analisis interaktif, yaitu model analisis yang memerlukan tiga komponen berupa reduksi data, sajian data, serta penarikan kesimpulan/verifikasi. Menurut Sugiyono (2015) analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data yaitu mengumpulkan data lokasi penelitian dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman mengenai permasalahan penelitian.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti

komputer mini, dengan memberikan kode aspek-aspek tertentu.

3. Penyajian Data

Setelah data di reduksi selanjutnya men *display* kan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, *pie chart*, *pictogram* dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka mengorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan.

4. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data 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. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan kredibel.

Metode analisis data yang digunakan adalah metode pendekatan kualitatif dimana penelitian dilakukan secara langsung dan wawancara kemudian data yang diperoleh dari wawancara dianalisis menjadi informasi yang mudah dimengerti.

Adapun langkah penelitian yakni sebagai berikut :

1. Mewawancarai bagian *accounting* yang berhubungan dengan variabel penelitian yakni khusus untuk analisis kredit dan kepala cabang.
2. Menelusuri kriteria pemberian kredit
3. Menguraikan mengenai hasil observasi, wawancara yang dilakukan di perusahaan tersebut.

4. Melakukan analisis dan membandingkan mengenai penerapan sistem pengendalian internal dalam meminimalisir piutang
5. Melakukan penarikan kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar, S. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya.
- Batara, M. (2022). Analysis of COSO Based Internal Control System of Uncollectible Receivable (Case study PT. PLN ULP Rantepao). *The 1st Proceeding of The International Conference on Economics and Business, Vol 1 No.(Desember)*, 15.
- Belkaoui dan Ahmed Riahi. (2014). *Teori Akuntansi* (Edisi Ke L). Universitas Diponergoro.
- Commission, C. of S. O. (COSO) of T. T. (2013). *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary*. COSO.
- Dwi Martani. (2014). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK Jilid 1*. Salemba Empat.
- Effendi, R. (2013). *Accounting Principles: Prinsip-prinsip Akuntansi Berbasis SAK ETAP* (Edisi Revi). PT Rajagrafindo.
- Harahap, S. S. (2014). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan Edisi Ke satu*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Hery. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Center of Academic Publishing Service.
- Kompas. (2021). *Statistik Penjualan Motor Kredit 2021 di Tengah Pandemi Covid-19*. Otomotif Kompas. <https://otomotif.kompas.com/>
- Korlantas.polri.go.id. (2022). *Jumlah Kendaraan di Polda Kepri*. Korlantas.Polri.Go.Id. korlantas.polri.go.id

- Kumaat, V. G. (2013). *Internal Audit*. Erlangga.
- Martani, D. (2014). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PASK*. Salemba Empat.
- Martina, M. (2018). *Pengendalian Internal & Unsur-Unsur Pengendalian Internal COSO*. Universitas Mercu Buana.
- Muhtarom, A. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada CV. Sinar Surya Abadi Lamongan. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, Vol. 5 No., 8.
- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi* (Edisi Ke-). Salemba.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Rizaty, M. A. (2022). *Hasil Survei Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit*. [Https://Dataindonesia.Id/](https://Dataindonesia.Id/).
<https://dataindonesia.id/>
- Rudianto. (2014). *Pengantar Akuntansi Konsep & Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Erlangga.
- Seftiani, R. (2021). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Stasiun TV XYZ. *Jurnal Revenue Akuntansi*, Vol, 2 No.(Juni), 14.
- Statistik, B. P. (2022). *Survei Penggunaan Sepeda Motor 5 Tahun Terakhir*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/>
- Sugiri, S. (2015). *Akuntansi Suatu Pengantar 2 Edisi Kedelapan*. UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

- Sujarweni, V. W. (2020). *Pengantar Akuntansi 2*. PT. Pustaka Baru.
- Supriyatno, Y. (2019). *Akuntansi Perusahaan Dagang*. Alfabeta.
- Surani, A. (2022). Analysis of Internal Control System Business Recevaibles at PT. DMA Jakarta Branch. *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia*, 22.
- Warren, Reeve, dan F. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Salemba Empat.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Dkk. (2014). *Pengatar Akuntansi*. Salemba Empat.
- Widiasmara, A. (2014). Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (BAD DEBT) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk. Cabang Madiun. *Researchgate.Ne*, Vol. 10 No, 18.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i2.370>
- Wild, Subramanyam, dan H. (2014). *Analisis Laporan Keuangan, Edisi Kedelapan, Diterjemahkan oleh: Yanivi S. Bachtiar dan S. Nurwahyu Harahap*. Salemba Empat.

CURICULUM VITAE



Nama : ERICA PRATIWI
Tempat/Tanggal Lahir : KIJANG . 09 DESEMBER 1999
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Agama : ISLAM
Status : MENIKAH
Nomor HP : 0823 8509 8087
Email : ericapratiwi7@gmail.com
Alamat : KP.BUDI MULYA KM.23 RT/RW : 004/004 KIJANG

Nama orang tua

- a. Ayah : SUMARNI
- b. Ibu : SURACHMAN

Riwayat pendidikan

- a. SD : SD 010 BINTAN
- b. SMP : SMP N 1 BINTAN
- c. SMA : SMP N 1 BINTAN
- d. S1 : SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) TANJUNGPINANG