

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
PADA DEALER MAJU JAYA MOTOR
TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

OLEH

RITA ARYANI

NIM : 16622186

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2020**

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
PADA DEALER MAJU JAYA MOTOR
TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh

RITA ARYANI

NIM : 16622186

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2020**

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA DEALER
MAJU JAYA MOTOR TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada :

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

Oleh

Nama: Rita Aryani
NIM: 16622186

Menyetujui :

Pembimbing Pertama,



Ranti Utami S.E, M.Si.Ak.Ca
NIDN.1004117701 / Lektor

Pembimbing Kedua,



Andri Tonaya SE.M.Ak
NIDK. 8823900016 / Asisten Ahli

Mengetahui,

Pt Ketua Program Studi



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

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA DEALER
MAJU JAYA MOTOR TANJUNGPINANG**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

Nama : Rita Aryani
NIM : 16622186

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal Bulan Agustus Tahun Dua Ribu Dua Puluh (Agustus 2020) Dan Di nyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk Di terima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,

Ranti Utami S.E., M.Si.Ak.Ca
NIDN. 1004117701 / Lektor

Sekretaris,

Meidi Yanto S.E M.Ak
NIDN. 8804900016/ Lektor

Anggota,

Hasnarika S.Si. M.Pd
NIDN. 1020118901/ Asisten Ahli

Tanjungpinang, Agustus 2020
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang,
Ketua,

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

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rita Aryani
NIM : 16622186
Tahun Angkatan : 2016
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,24
Program Studi/Jenjang : Akuntansi / Strata 1 (satu)
Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Internal Piutang Pada Dealer
Maju Jaya Motor Tanjungpinang

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dalam skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata dikemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 27 Agustus 2020

Penyusun,



RITA ARYANI
NIM : 16622186

HALAMAN PERSEMBAHAN



Dengan mengucapkan Alhamdulillah serta rasa syukur kepada Allah SWT karena atas izin dan ridhaNya lah saya dapat menyelesaikan tugas akhir saya dengan tepat waktu .

Skripsi ini khusus saya persembahkan kepada :

Teruntuk kedua orang tua ku bapak Syamsuddin dan ibu Eva Juryana yang selalu memberikan motivasi serta dukungan terbaiknya kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi dan selalu memberikan do'a terbaik, cinta serta kasih sayang yang tiada hentinya tercurahkan untuk penulis. Hanya Allahlah yang menjadi sebaik-baik pembalas atas kebaikan-kebaikan yang telah diberikan.

Teruntuk Kamu yang Selalu ku sebut dalam doa, terimakasih selalu memberikan dukungan untukku dalam penyusunan skripsi ini. semoga Allah selalu melimpahkan rezeki dan kebahagiaan untukmu dimanapun berada. Kemudian terimakasih teman-teman seperjuangan skripsweet Tina, Aal, Dian dan Aidil yang selalu ada disaat-saat genting dan kusut semoga sukses selalu.

MOTTO

'Badai pasti berlalu'

*'untuk diriku, tidak peduli sesulit apapun masalah yang akan
kamu hadapi dimasa depan, percayalah Allah telah siapkan jalan
keluarnya'*

-Rita Aryani 2020-

*“dan bahwasannya seorang manusia tiada memperoleh selain
apa yang telah diusahakannya”*

(An Najm : 39)

“pendidikan adalah senjata paling ampuh untuk mengubah dunia”

-Nelson Mandela-

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua sehingga kita bisa melakukan aktifitas dengan baik terutama nikmat kesehatan dan kesempatan sehingga penulis bisa menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA DEALER MAJU JAYA MOTOR TANJUNGPINANG”** yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Strata 1 (S1) program studi Akuntansi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang.

Selawat beriring salam kepada Junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, yang telah mengayomi kita semua dengan cinta kasih serta perjuangan beliau sehingga kita bisa menghirup udara segar ini penuh dengan nikmat yang tak akan mampu kita menghitungnya.. selama penulisan ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa syukur dan terimakasih kepada :

1. Ibu Charly Marlinda, SE.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 dan sebagai dosen pembimbing 1 yang telah memberikan arahan, saran dan perbaikan terhadap penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan dengan baik.
3. Ibu Sri Kurnia, S.E, M.Si.Ak.CA. selaku wakil ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

4. Bapak Hendy Satria. S.E M.Ak. selaku ketua prodi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Andri Tonaya SE.M.Ak selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan arahan, saran dan perbaikan terhadap penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan dengan baik.
6. Seluruh dosen pengajar dan staf sekretariat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang.
7. Bapak Ah Hiang Al Edi Pimpinan Dealer Maju Jaya Motor beserta seluruh karyawan yang membantu bekerjasama dalam penyusunan skripsi ini.
8. Seluruh anggota keluarga yang memberi dukungan kepada penulis.
9. Segenap pihak yang terkait yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu berjalannya proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis mengharapkan pendapat, saran, dan kritik yang membangun demi penyusunan pada masa yang akan datang. Akhir harapan semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca khususnya mahasiswa-mahasiswi akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang.

Tanjungpinang,

2020

RITA ARYANI
NIM 16622186

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
HALAMAN MOTTO	
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Tujuan Penulisan.....	5
1.5 Kegunaan Penelitian	6
1.5.1 Kegunaan Ilmiah	6
1.5.2 Kegunaan Praktis.....	6
1.6 Sistematika Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Pengendalian Internal	9
2.1.1.1 Tujuan Pengendalian Internal.....	11
2.1.1.2 Unsur-Unsur Pengendalian Internal	12
2.1.1.3 Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal	13
2.1.1.4 Keterbatasan Pengendalian Internal	15

2.1.2	Piutang.....	16
2.1.2.1	Jenis Klasifikasi Piutang	17
2.1.2.1	Piutang Tak Tertagih	18
2.1.2.2	Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih	20
2.1.2.3	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih	20
2.1.3	Pengendalian Internal Atas Piutang.....	21
2.1.4	Manajemen Pengendalian Internal Piutang	23
2.1.4.1	Kebijaksanaan Kredit	27
2.1.4.2	Analisa kredit	28
2.1.4.3	Persyaratan Kredit	31
2.1.4.4	Standar Kredit.....	32
2.1.4.5	Kebijaksanaan Penagihan.....	32
2.2	Kerangka Pemikiran.....	33
2.3	Penelitian Terdahulu	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		38
3.1	Jenis Penelitian.....	38
3.2	Jenis data.....	39
3.3	Teknik pengumpulan data.....	40
3.4	Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		44
4.1	Hasil Penelitian	44
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	44
4.1.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	44
4.1.1.2	Visi dan Misi Perusahaan	45
4.1.1.3	Struktur Organisasi.....	45
4.2	Pembahasan.....	49
4.2.1	Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih	49
4.2.2	Standart Kredit.....	52
4.2.3	Analisis Pemberian Kredit	55
4.2.4	Metode Umur Piutang	58

4.2.5 Penagihan Piutang	63
BAB V PENUTUP	65
5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN

CURICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 3.1	Data Piutang Telah Jatuh Tempo Dealer Maju Jaya Motor.....	4
Tabel 4.1	Data Rekapitan Tunggal Dealer Maju Jaya Motor	61

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	32
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Dealer Maju Jaya Motor	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	: Data Dealer Maju Jaya Motor.
Lampiran 2	: Daftar Pertanyaan Wawancara.
Lampiran 3	: Dokumentasi wawancara.
Lampiran 4	: Surat Keterangan Permintaan Data.
Lampiran 5	: Surat Keterangan Penelitian Dealer Maju Jaya
Lampiran 6	: <i>Plagiarisme checker</i>
Lampiran 7	: Curriculum vitae

ABSTRAK
ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA DEALER
MAJU JAYA MOTOR TANJUNGPINANG

Rita Aryani 16622186. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang.

ritaaryani2626@gmail.com

Perusahaan Dealer Maju Jaya Motor melakukan aktivitas penjualan barang maupun jasa secara kredit. Banyak pelanggan lebih tertarik melakukan pembelian secara kredit. Dengan penjualan secara kredit tersebut muncullah Piutang yang tidak tertagih.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengendalian internal piutang Dealer Maju Jaya Motor. Penelitian ini menggunakan metode Deskriptif Kualitatif yaitu dengan menganalisis data berupa keterangan dan penjelasan yang berasal dari pimpinan perusahaan, maupun staf yang berhubungan dengan penelitian kemudian menyajikan serta menganalisis data yang telah diperoleh dengan cara mendeskripsikan, menentukan, mengumpulkan, serta mempresentasikan sehingga menghasilkan gambaran atas objek yang diteliti. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersumber dari laporan tunggakan Dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang tahun 2019. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan.

Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko piutang tak tertagih, Dealer Maju Jaya Motor menerapkan 5C (character, capacity, capital, collectoral dan condition. Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran terhadap Dealer Maju Jaya Motor dalam memberikan piutang kepada nasabahnya. Kebijakan Dealer Maju Jaya Motor dalam melakukan pengendalian internal piutang yaitu dengan mengestimasi rata-rata kredit macet sebesar 5%. Dengan menggunakan metode umur piutang , maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2019 sebesar 16,5%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Dealer Maju Jaya Motor belum maksimal dalam melakukan pengendalian internal untuk meminimalkan piutang perusahaan.

Kata kunci : Pengendalian Internal, Piutang.

Referensi : 24 (17 buku + 7 Jurnal)

Dosen pembimbing I : Ranti Utami,S.E, M.Si.Ak.Ca.

Dosen Pembimbing II : Andri Tonaya SE.M.Ak

ABSTRACT

ANALYSIS OF INTERNAL DUE CONTROL IN ADJU JAYA MOTOR TANJUNGPINANG DEALERS

*Rita Aryani 16622186. Accounting. STIE Tanjungpinang Development.
ritaaryani2626@gmail.com*

The Maju Jaya Motor Dealer Company conducts sales of goods and services on credit. Many customers are more interested in making purchases on credit. With the credit sale, uncollectible accounts arise.

This study aims to analyze how the internal control of the Maju Jaya Motor Dealer accounts receivable. This study uses a Qualitative Descriptive method by analyzing data in the form of information and explanations originating from company leaders, as well as staff related to research then presenting and analyzing the data that has been obtained by describing, determining, collecting, and presenting so as to produce a picture of the object researched. The data used in this study are secondary data sourced from the Maju Jaya Motor Tanjungpinang Dealer arrears report in 2019. Data collection techniques used were interview techniques, documentation and library studies.

The results of this study indicate that in assessing the risk of uncollectible receivables, Dealer Maju Jaya Motor applies 5C (character, capacity, capital, collectoral and condition). This credit analysis aims to provide an overview of Maju Jaya Motor Dealers in providing receivables to their customers. Dealer Policy Maju Jaya Motor in carrying out internal control of accounts receivable by estimating the average bad loans by 5% By using the age of receivables method, it can be seen that the amount of uncollectible receivables in 2019 was 16.5%, so it can be concluded that the Maju Jaya Dealer The motor has not been maximized in carrying out internal controls to minimize company receivables.

Keywords: Internal Control, Receivables

*Reference : 24 (17 book + 7 journals)
Supervisor I : Ranti Utami, S.E, M.Si.Ak.Ca.
Supervisor II : Andri Tonaya SE.M.Ak*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara berkembang dimana dalam segi perekonomian masyarakat dan pemerintah bekerja sama dalam meningkatkan perekonomian negara, guna tercapainya cita-cita Negara sesuai dengan penggalan Undang-Undang Dasar 1945 dan pancasila yaitu mewujudkan kesejahteraan bersama. Seiring dengan lajunya perekonomian negara kearah yang lebih baik, banyak perusahaan berskala besar maupun kecil telah berdiri diindonesia. Berdasarkan tujuannya perusahaan didirikan atas dua macam yaitu perusahaan yang berfokus pada laba, dan perusahaan non laba.

Pada umumnya suatu perusahaan didirikan untuk mengujudkan suatu impian yang telah dirancang. Perusahaan yang berfokus pada laba adalah perusahaan yang memiliki tujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya. Perusahaan yang melakukan penjualan barang dan jasa adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan semaksimal mungkin. Selain meningkatkan kualitas barang dan jasa yang akan dijual, perusahaan juga melakukan penjualan dengan secara tunai maupun kredit. Penjualan secara tunai akan langsung mendapatkan uang tunai untuk operasional perusahaan dan perusahaan tidak akan menghadapi

masalah, berbeda halnya dengan penjualan secara kredit yang dapat meningkatkan volume penjualan dan perusahaan akan memperoleh pendapatan yang lebih besar dibanding dengan penjualan tunai. Penjualan secara kredit selain untuk meningkatkan keuntungan perusahaan juga akan memperluas pangsa pasar

(*Market share*). Tetapi dari aktivitas penjualan secara kredit maka muncullah piutang yang tak tertagih. Tingkat penjualan yang tinggi tidak akan menguntungkan perusahaan jika piutang tidak dapat ditagih. Jika dikelola dengan baik piutang akan menjadi potensi yang bagus untuk perusahaan, sebaliknya jika tidak dapat dikelola kurang baik piutang bisa menjadi resiko yang buruk untuk masa depan perusahaan.

Salah satu upaya perusahaan untuk mengendalikan resiko piutang tak tertagih adalah dengan cara menganalisis setiap calon debitur, pemisahan antara devisi penjualan dan devisi kredit yang berperan sebagai fungsi pengesahan kredit. Untuk itu perusahaan seringkali membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*Aging Schedule*) untuk mempermudah perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian yang akan dibebankan pada akhir periode untuk mengakomodasikan kemungkinan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih ini biasanya oleh pihak perusahaan menetapkan persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan.

Dealer Maju jaya Motor adalah perusahaan dagang yang berada ditanjungpinang. Aktivitas utama dealer maju jaya motor adalah jual beli kendaraan seken. Dealer Maju Jaya Motor menjual semua jenis kendaraan dengan merek yang bermacam-macam seperti Yamaha, Honda, Suzuki, Kawasaki, dan beberapa unit Mobil. Baik kendaraan *automatic* maupun *manual*. Sebelum dijual kembali Kendaraan seken yang dibeli terlebih dahulu dirservice. setelah dirservice kendaraan siap dijual baik secara tunai maupun secara kredit. Penjualan secara kredit melibatkan dua pihak yaitu pemberi kredit dan pihak yang menerima kredit.

Dalam hal ini Dealer Maju Jaya Motor adalah selaku pemberi kredit atau pihak pertama, sedangkan penerima kredit adalah konsumen yang bersangkutan atau pihak kedua.

Akibat dari penjualan kredit adalah munculnya piutang tak tertagih. Piutang yang muncul bisa disebabkan dengan bermacam-macam argumen. Bisa dikarenakan konsumen bangkrut atau melarikan diri sehingga muncullah piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu yang diberikan oleh pihak Dealer Maju Jaya Motor sebelum jatuh tempo pembayaran hutang oleh pihak debitur dan kondisi ini piutang tak tertagih kemungkinan besar terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka harus memerlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar.

Dealer Maju Jaya Motor dalam melakukan penagihan piutangnya, sering mengalami kendala, meskipun pada saat transaksi kredit pihak dealer telah memberikan kebijakan terkait pelanggan mana yang perlu diberi dispensasi pembayaran atau pun pelanggan yang tidak diberikan dispensasi keterlambatan pembayaran atau lewat dari tanggal jatuh tempo yang diberikan. Tidak ada satu pun perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyaknya debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit telah diteliti sebaik-baiknya. Namun pada kenyataannya resiko piutang tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui.

Berikut ini adalah laporan piutang tak tertagih, yang terdapat pada Dealer Maju Jaya Motor di Tanjungpinang, yang dihitung dalam bentuk Rupiah, Sebagai Berikut:

Tabel 1.1
Piutang Dealer Maju Jaya Motor
Per 31 Desember 2019

Tahun	Bulan	Piutang jatuh tempo
2019	Januari	Rp 162,391,000
	Februari	Rp 161,488,000
	Maret	Rp 148,356,000
	April	Rp 144,622,000
	Mei	Rp 125,086,000
	Juni	Rp 143,090,000
	Juli	Rp 118,518,000
	Agustus	Rp 128,627,000
	September	Rp 151,588,000
	Oktober	Rp 144,354,000
	November	Rp 132,793,500
	Desember	Rp 139,320,000

Sumber : Data dari Dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang (2019)

Dari tabel diatas bisa kita lihat pada bulan Januari piutang jatuh tempo sebesar Rp 162,391,000. pada bulan Februari piutang jatuh tempo sebesar Rp 161,488,000. Pada bulan maret piutang jatuh tempo sebesar Rp 148,356,000. Pada bulan april piutang jatuh tempo sebesar Rp 144,622,000. Pada bulan Mei piutang jatuh tempo sebesar Rp125,086,000. Pada bulan juni piutang jatuh tempo sebesar Rp 143,090,000. Pada bulan Juli piutang jatuh tempo sebesar Rp 118,518,000. Pada bulan Agustus piutang jatuh tempo sebesar Rp 128,627,000.pada bulan September piutang jatuh tempo sebesar Rp 151,588,000. Pada bulan Oktober piutang jatuh tempo sebesar Rp 144,354,000. Pada bulan November piutang jatuh tempo sebesar Rp 132,793,500. Pada bulan Desember piutang jatuh tempo sebesar

Rp 139,320,000. Dari tabel tersebut bisa dilihat bahwa pada bulan januari hingga mei piutang jatuh tempo mengalami penurunan, kemudian pada bulan juni hingga desember piutang jatuh tempo mengalami fluktuasi. Berdasarkan Uraian diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengendalian Internal Piutang Pada Dealer Maju Jaya Motor di Tanjungpinang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah tersebut, penulis merumuskan permasalahan yang menjadi dasar awal dalam penelitian ini, yaitu

- a. Bagaimanakah pengendalian Internal piutang pada dealer Maju jaya Motor?
- b. Apakah pengendalian internal piutang yang dilakukan pada dealer maju jaya motor dapat meminimalkan piutang tak tertagih?

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini difokuskan pada masalah piutang pada dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang. Selain Itu Penelitian ini juga dibatasi pada data Laporan Tunggakan tahun 2019 dipilih sebagai Fokus Penelitian.

1.4 Tujuan Penulisan

Tujuan yang diharapkan dapat tercapai dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk menganalisis bagaimana pengendalian internal pada Dealer Maju Jaya Motor

- b. Untuk menganalisis apakah pengendalian internal piutang pada dealer maju jaya motor dapat meminimalkan piutang tak tertagih

1.5 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penulisan agar memperoleh informasi yang relevan untuk perusahaan dalam pembangunan serta memberikan informasi pengetahuan bagi pihak yang berkepentingan.

1.5.1 Kegunaan Ilmiah

Penelitian ini tidak hanya sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang, tetapi sebagai sarana mengimplementasikan teori-teori Sehingga memungkinkan bagi para pengguna informasi untuk memanfaatkannya sesuai kebutuhan serta diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menjadi bahan referensi dalam penelitian-penelitian selanjutnya yang sejenis.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Bagi perusahaan, penelitian ini dibuat untuk memperdalam ilmu pengetahuan agar perusahaan memiliki acuan dimasa yang akan datang terhadap kinerja dalam mengelola perusahaan yang lebih baik. Terutama dalam bidang akuntansi manajemen yang berfokus pada pengendalian internal terhadap piutangserta dapat dijadikan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan piutang perusahaan.

Bagi investor, penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi dipasar modal serta memberikan

gambaran dalam pertimbangan aspek-aspek yang perlu diperhitungkan dalam investasinya pada perusahaan yang bergerak dalam sector pembiayaan. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengembangan wawasan dibidang ilmu akuntansi khususnya pada pengelolaan piutang perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Pembahasan disajikan dalam beberapa bagian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang permasalahan yang mendasari penelitian ini, rumusan masalah, tujuan penulisan, kegunaan penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan landasan teori yang berhubungan dengan pengendalian internal piutang, kerangka pemikiran dan penelitian terdahulu.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini, membahas tentang jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta jadwal penelitian penulis

BAB IV HASIL PENELITIAN

Menjelaskan tentang gambaran umum mengenai objek penelitian analisis data, penyajian data, dan pembahasan mengenai hasil penelitian

BAB V PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan dari analisis dan mengenai hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran-saran terkait guna perbaiki dimasa yang akan datang

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengendalian Internal

Menurut Hery (2015) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersediaanya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan semua ketentuan atau peraturan hukum dan undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Dengan demikian pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun financial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Sedangkan menurut Warren et al, (2017), pengendalian internal atau kerangka kerja terintegrasi adalah standar yang digunakan perusahaan dalam mendesain, menganalisis, dan mengevaluasi pengendalian internal. Pengendalian internal dapat melindungi aset perusahaan dari pencurian, kecurangan dan penyalahgunaan atau kesalahan penempatan. Salah satu pelanggaran internal paling serius adalah kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

Menurut Hartati dalam (Hamel, 2013) pengendalian Internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lainnya dalam suatu entitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan.

Menurut sawyers dalam (Gary Hamel, 2013) pengendalian internal sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : (a) kehandalan pelaporan keuangan; (b) efektivitas dan efisiensi operasi; dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kehandalan data akuntansi mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Pengendalian internal menurut Mulyadi dalam (Gary Hamel, 2013) adalah salah satu cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan dan mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang dapat meminimalisasi kerugian yang di akibatkan piutang tak tertagih. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong mematuhi peraturan dan ketentuan manajemen yang telah ditetapkan.

Menurut Anastasia dan Lilis (2010:82) dalam (Nabila Habibie, 2013) pengendalian internal adalah kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian internal. Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan

dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

2.1.1.1 Tujuan Pengendalian Internal

Menurut Hery (2015) pengendalian internal tidak lain memiliki tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa :

- a. Aset yang dimiliki perusahaan telah diamankan sebagaimana mestinya dan hanya digunakan untuk kepentingan perusahaan semata, bukan untuk kepentingan individu (perorangan) oknum karyawan tertentu. Dengan demikian pengendalian internal diterapkan agar supaya seluruh aset perusahaan dapat terlindungi dengan baik dari tindakan penyelewengan, pencurian, dan penyalahgunaan yang tidak sesuai dengan wewenangnya dan kepentingan perusahaan.
- b. Informasi akuntansi perusahaan tersedia secara akurat dan dapat diandalkan. Ini dilakukan dengan cara memperkecil resiko baik atas salah saji laporan keuangan yang disengaja atau kecurangan maupun yang tidak disengaja atau kelalaian.
- c. Karyawan telah mentaati hukum dan peraturan

Sedangkan menurut Warren et al, (2017) tujuan pengendalian internal adalah menyediakan keyakinan yang memadai bahwa :

- a. Asset telah dilindungi dan digunakan untuk keperluan bisnis
- b. Informasi bisnis akurat
- c. Karyawan dan manajer mematuhi hukum dan keperluan yang berlaku

2.1.1.2 Unsur-Unsur Pengendalian Internal

Menurut Warren et al, (2017) agar tujuan pengendalian internal tercapai maka perlu menerapkan lima unsur pengendalian internal yang ditetapkan oleh kerangka kerja terintegrasi. Adapaun unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian adalah sikap keseluruhan manajemen dan karyawan tentang pentingnya pengendalian. Faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian adalah filosofi dan gaya operasional manajemen , struktur organisasi perusahaan dan kebijakan personalia perusahaan.

2. Penilaian Resiko

Semua perusahaan menghadapi resiko seperti perubahan permintaan pelanggan, ancaman pesaing, perubahan peraturan, perubahan dalam faktor-faktor ekonomi. Manajemen harus menilai resiko-resiko tersebut dan melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengendalikannya.

3. Prosedur Pengendalian

Prosedur pengendalian dibuat untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai, termasuk mencegah kecurangan. Prosedur pengendalian merupakan unsur pengendalian internal yang paling penting.

4. Pengawasan

Pengawasan terhadap sistem pengendalian internal dapat menemukan kelemahan-kelemahan dan memperbaiki efektifitas pengendalian. Evaluasi terhadap pengawasan dilakukan pada saat terjadi perubahan besar dengan strategi, manajemen senior, struktur bisnis atau operasi. Auditor internal yang independen

terhadap operasi biasanya bertanggungjawab atas pengawasan sistem pengendalian internal.

5. Informasi dan Komunikasi

Manajemen juga menggunakan informasi untuk menilai kejadian dan kondisi yang dapat berpengaruh pada pengambilan keputusan dan pelaporan eksternal.

2.1.1.3 Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal

Untuk mengamankan aset dan meningkatkan keakuratan serta keandalan pencatatan akuntansi, perusahaan biasanya menerapkan 5 (Lima) prinsip pengendalian internal tertentu. Masing-masing prinsip pengendalian internal tersebut menurut Hery (2015) adalah sebagai berikut:

a. Penetapan Tanggungjawab

Penetapan tanggung jawab disini agar masing-masing karyawan dapat bekerja sesuai dengan tugas – tugas tertentu (secara spesifik) yang telah dipercayakan kepadanya. Pengendalian atas pekerjaan tertentu akan menjadi lebih efektif jika hanya ada satu orang saja yang bertanggung jawab atas sebuah tugas pekerjaan tersebut. penetapan tanggung jawab disini tentu saja meliputi pemberian otorisasi untuk menyetujui (*approve*) atas sebuah transaksi.

1. Pemisahan Tugas

Pemisahan tugas disini maksudnya adalah pemisahan fungsi atau pembagian kerja. Sesungguhnya, rasionalisasi dari pemisahaan tugas adalah bahwa tugas atau pekerjaan dari seorang karyawan seharusnya dapat memberikan dasar yang memadai untuk mengevaluasi pekerjaan karyawan lainnya. Ada 2 (dua) bentuk yang paling umum dari penerapan prinsip pemisahan tugas ini, yaitu :

- a. Pekerjaan yang berbeda harusnya dikerjakan oleh karyawan yang berbeda pula
- b. Harus adanya pemisahan tugas antara karyawan yang menangani pekerjaan pencatatan aset dengan karyawan menangani secara langsung aset secara fisik atau operasional.

2. Dokumentasi

Dokumentasi memberikan bukti bahwa transaksi bisnis atau peristiwa ekonomi telah terjadi. Dengan membubuhkan atau memberikan tanda tangan atau inisial kedalam dokumen. Orang yang bertanggung jawab atas terjadinya sebuah transaksi atau peristiwa dapat diidentifikasi dengan mudah. Dokumentasi berfungsi sebagai pengantar informasi keseluruhan bagian organisasi. Dokumen haruslah dapat memberikan keyakinan yang memadai bahwa seluruh aset telah dikendalikan dengan pantas dan bahwa seluruh transaksi telah dicatat dengan benar.

3. Pengendalian Fisik, Mekanik dan Elektronik

Untuk memperoleh manfaat yang maksimum dari pengecekan independen atau verifikasi internal, maka :

- a. Verifikasi seharusnya dilakukan secara periodik/berkala atau bisa juga dilakukan atas dasar dadakan.
- b. Verifikasi sebaiknya dilakukan oleh orang yang independen
- c. Ketidakcocokan atau ketidaksesuaian dan kekecualian seharusnya dilaporkan ketingkatan manajemen yang memang dapat mengambil tindakan korektif secara tepat.

4. Pengecekan Independen atau Verifikasi Internal

Untuk memperoleh manfaat yang maksimum dari pengecekan independen atau verifikasi internal, maka:

- a) Verifikasi seharusnya dilakukan secara periodik atau berkala bisa juga dilakukan atas dasar dadakan.
- b) Verifikasi sebaiknya dilakukan oleh orang yang independen
- c) Ketidakcocokan/ketidaksesuaian dan kekecualian seharusnya dilaporkan ke tingkatan manajemen yang memang dapat mengambil tindakan korektif secara cepat.

2.1.1.4 Keterbatasan Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal perusahaan pada umumnya dirancang untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa aset perusahaan telah diamankan secara tepat dan diandalkan. Namun menurut Hery (2015), pengendalian internal juga memiliki keterbatasan yaitu sebagai berikut :

- a. Faktor sumber daya manusia yang kelelahan atau ceroboh
- b. Kolusi yang mengeliminasi dari pemisahan tugas
- c. Pemikiran yang menyatakan didunia tidak ada kesempurnaa termasuk pengendalian internal yang dijalankan perusahaan.
- d. Ukuran perusahaan juga menjadi pemicu pengendalian internal perusahaan.

Menurut Warren et al, (2017) sistem pengendalian internal hanya dapat memberikan keyakinan memadai untuk menjaga aset, pengelolaan informasi yang akurat dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Dengan kata lain

pengendalian internal tidak menjadi jaminan. Adapun hal-hal ini disebabkan faktor

1. Pengendalian Elemen Manusia, Elemen manusia mengakui bahwa pengendalian internal yang ditetapkan dan digunakan oleh manusia. Akibatnya kesalahan manusia dapat terjadi karena kelelahan, kecerobohan, kebingungan, atau salah perhitungan.
2. Pertimbangan Biaya Manfaat, Pertimbangan biaya manfaat mengakui bahwa biaya pengendalian internal tidak boleh melebihi manfaatnya.

2.1.2 Piutang

Piutang merupakan tagihan kepada pihak lain yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas. Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit akan menghasilkan piutang usaha pada buku besarnya. Maka dapat diartikan piutang adalah klaim atau tagihan perusahaan kepada konsumennya atas sejumlah uang akibat transaksi penjualan kredit yang telah terjadi (Rudianto, 2012)

Menurut (Weigandt Dkk, 2018) istilah piutang mengacu pada jumlah yang harus dibayar dari individu dan perusahaan. Piutang adalah klaim yang diharapkan dapat dikumpulkan secara tunai. Bagi perusahaan yang menjual barang dan jasa secara kredit pengelolaan piutang merupakan kegiatan yang sangat penting. Piutang dianggap penting karena salah satu asset perusahaan yang paling likuid. Bagi perusahaan besar piutang juga aset terbesar. Piutang juga bisa dikatakan jumlah yang terhutang oleh pelanggan. Perusahaan umumnya mengharapakan untuk dapat menagih piutang dalam waktu 30 sampai 60 hari.

Piutang adalah tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau perusahaan yang berasal dari penjualan barang dagangan yang pada saat jatuh tempo hanya diterima sesuai dengan nilai nominalnya (Mulya, 2010). Piutang adalah tagihan kepada pelanggan yang sifatnya terbuka, dalam arti bahwa tagihan ini tidak disertai instrument kredit. Piutang usaha yang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit dalam operasi normal atau biasanya juga disebut piutang dagang (Sodikin, 2017).

Sedangkan menurut (Hery, 2015) istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit, memberikan pinjaman, maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain. Piutang biasanya memiliki porsi atau bagian yang cukup signifikan atas keseluruhan jumlah aset lancar.

2.1.2.1 Jenis Klasifikasi Piutang

Piutang adalah bentuk penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai namun secara bertahap. Piutang adalah bagian dari aktiva lancar yang diharapkan menjadi kas dalam satu periode akuntansi. Menurut (Hery, 2015) piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi:

a. Piutang Usaha (Account receivable)

Piutang usaha adalah jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya

waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih secara pembukuan piutang usaha akan berkurang disebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca aset Lancar.

b. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang Wesel adalah tagihan perusahaan kepada pembuat wesel atau pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah ditentukan

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

Piutang Lain-Lain diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya 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 aset lancar.

2.1.2 Piutang Tak Tertagih

Penjualan barang atau jasa secara kredit memang memudahkan pelanggan dan menarik calon pembeli sehingga meningkatkan volume penjualan dan menguntungkan perusahaan sehingga menaikkan pendapatan perusahaan. Akan tetapi disisi lain penjualan secara kredit dapat menimbulkan resiko piutang tak tertagih oleh perusahaan. Apabila tidak dikelola dengan baik seringkali merugikan perusahaan yang mana sebagian dari piutang tidak dapat ditagih. Hal ini sudah

menjadi permasalahan umum bagi perusahaan yang menerapkan kebijakan penjualan secara kredit.

Menurut Kieso, Et al dalam (Munandar, 2018) menyatakan bahwa piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan pencatatan beban piutang tak tertagih.

Menurut (Hery, 2011: 42) beban piutang yang tidak dapat ditagih nantinya akan dicatat dalam aktiva lancar. Beban yang timbul atas tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet akan dicatat dalam pembukuan sebagai beban operasional. Piutang tak tertagih adalah kerugian piutang bagi perusahaan yang disebabkan sejumlah piutang tidak dapat dilunasi oleh pihak debitur akibat dari lesunya kondisi perekonomian debitur.

Secara umum, apabila telah melewati tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan barulah piutang bisa dikatakan piutang tak tertagih, dan harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*) dalam laporan laba rugi, semua pencatatan haruslah tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan dan berpengaruh pada manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan menurut Kieso dan Weygand dalam (Rositah & Handayani, 2018).

2.1.2.0 Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Menurut Syakur dalam (Dera, Sondakh, & Warongan, 2016) terdapat beberapa metode penghapusan piutang yang dapat digunakan yakni sebagai berikut :

a. Metode penghapusan Langsung (*Direct Write Off Method*)

Metode penghapusan ini biasanya digunakan oleh perusahaan yang relative baru berdiri, yang belum mempunyai data-data yang kuat tentang hutang-piutangnya. Atau perusahaan yang barang dagangannya hanya sebagian dijual secara kredit.

b. Metode Pencadangan (*Allowance Method*)

Pada metode ini sepanjang penjualan kredit berjalan, estimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih di buat. Karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar maka perusahaan tidak akan menghapus piutang usahanya secara langsung. Yang dapat diprediksi perusahaan hanyalah berdasarkan pengalaman masa lampau selalu ada konsumennya yang tidak bisa membayar. Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya perkiraan atas beban piutang tak tertagih akan dicatat dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat tanpa harus menunggu terjadinya kerugian (*actual loss*) yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung.

2.1.2.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih

Menurut Bambang Rianto dalam (Munandar, 2018) bahwa Besar kecilnya dana yang diinventarisikan dalam piutang dipengaruhi oleh :

a. Volume penjualan

Volume penjualan kredit semakin besar, maka dana yang diinvestasikan dalam piutang semakin besar pula.

b. Syarat pembayaran penjualan kredit yang bersifat ketat atau lunak

Jika perusahaan lebih mengutamakan profitabilitas dari pada keselamatan kredit maka perusahaan menggunakan syarat pembayaran yang bersifat lunak, sehingga dana yang diinvestasikan dalam piutang banyak dan sebaliknya.

c. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Perusahaan menetapkan ketentuan tentang batas kredit dalam menentukan siapa saja pelanggan yang diberi kredit berpengaruh terhadap dana yang diinvestasikan dalam piutang

d. Kebijakan pengumpulan piutang

Apabila kebijaksanaannya dijalankan secara aktif, maka dana untuk pembiayaan aktifitas pengumpulan piutang lebih besar, dan sebaliknya

e. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Pelanggan yang senang membayar dengan memanfaatkan *Cash Discount* bisa mengakibatkan semakin kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, dan sebaliknya.

2.1.3 Pengendalian Internal Atas Piutang

Pengendalian internal atas piutang usaha adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit, sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Setiap

pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian kredit hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit. Manajer penjualan tidaklah memiliki otorisasi atau wewenang untuk menyetujui proposal kredit pelanggan. Apabila bagian penjualan merangkap bagian kredit maka dikawatirkan terutama apabila komisi penjualan ditetapkan berdasarkan pada besarnya omset penjualan, maka seluruh proposal kredit tanpa terkecuali yang diajukan calon pembeli akan langsung disetujui tanpa adanya evaluasi terlebih dahulu.

Dalam hal ini, kemungkinan besar resiko akan muncul terutama terhadap calon pembeli dengan peringkat kredit yang buruk. Dalam praktek, ketiadaan pemisahan tugas antara fungsi penjualan dengan fungsi kredit, ditambah lagi dengan kurang tepatnya dasar penghitungan komisi seringkali menimbulkan peluang terjadinya tindakan kecurangan. Penerapan pengendalian internal memang tidak terlepas dari biaya-biaya tambahan yang harus dikorbankan perusahaan. Dalam hal ini, ingat kembali bahwa perusahaan pada dasarnya harus mempertimbangkan atau membandingkan antara besarnya biaya tambahan yang akan dikeluarkan dalam rangka efektifitasnya pemisahan tugas dengan manfaat yang diperoleh.

Akan tetapi, secara normatif jika kita berbicara mengenai pemisahan tugas dalam kaitannya dengan pengendalian internal atas piutang usaha, maka harus adanya pemisahan fungsi antara bagian persetujuan kredit, bagian penjualan bagian pencatatan akuntansi dan bagian penagihan. Fungsi persetujuan kredit dan fungsi pembukuan memegang peranan sebagai pengecek keabsahan penjualan.

Karyawan yang menangani pencatatan piutang usaha tidak boleh ikut terlibat dalam keaktivitas penagihan Hery (2014).

2.1.4 Manajemen pengendalian Internal Piutang

Piutang terjadi karena akibat kebijakan penjualan barang atau jasa yang dilakukan dengan cara kredit. Pemberian kredit kepada pembeli barang maupun jasa pada umumnya dilakukan untuk meningkatkan omset penjualan sesuai dengan positif korporasi yakni memaksimalkan profit salah satu cara dengan meningkatkan penjualan. Disisi lain meningkatkan penjualan akan membutuhkan tambahan pembiayaan, antara lain biaya untuk analisis kredit dan penagihan piutang serta kemungkinan akan terjadinya piutang macet (*bad Debt*) yang tidak tertagih.

Menurut Manahan P. Tampubolon, (2013) Pengendalian Internal untuk mengurangi Piutang maka perlu mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

a. Kebijakan kredit

Kebijakan kredit merupakan keputusan yang menyangkut *trade-off* antara kenaikan profitabilitas disatu sisi, dan resiko di sisi lain. Oleh karena itu resiko yang harus ditanggung oleh pelanggan, oleh korporasi yang hendak memberikan kredit perlu dilandasi dengan pedoman kebijaksanaan. Kebijakan kredit yang dibuat korporasi pada umumnya menyangkut masalah kebijakan pemberian kredit, kebijaksanaan pengawasan kredit, dan kebijaksanaan penagihan kredit.

Melalui suatu kebijaksanaan pemberian kredit dimaksud agar korporasi memiliki suatu standard ukuran untuk mengklasifikasikan masing-masing pelanggan yang akan memperoleh kredit , penentuan jumlah kredit yang

diberikan, jangka waktu dan syarat pemberian kredit serta kondisi-kondisi yang harus dipenuhi dalam oleh penerima kredit.

Kebijaksanaan pengawasan kredit memberikan pedoman tentang bagaimana penggunaan kredit yang diberikan kepada pelanggan, dan tindakan-tindakan perbaikan apabila pelanggan tidak melaksanakan ketentuan yang dipersyaratkan dalam pemberian kredit. Kebijakan penagihan pedoman tentang sistem penagihan yang dapat mendorong pelanggan untuk membayar kembali kreditnya sebagaimana ketentuan yang telah ditetapkan dan telah disetujui secara bersama-sama.

b. Analisis Kredit

Pada hakikatnya analisis kredit yang dilakukan terhadap calon penerima kredit adalah analisis kemampuan untuk membayar kembali kredit tersebut. Sedangkan korporasi yang akan memberikan kredit sangat berkepentingan dengan kekayaan nasabah jangka pendek, sebagai jaminan untuk kelancaran pengembalian kredit. Apabila perusahaan telah menetapkan standar kredit yang akan diterapkan maka harus mengembangkan suatu prosedur untuk menilai siapa atau langganan-langganan mana yang akan diberikan kredit. Disamping menentukan langganan mana yang akan diberikan kredit perusahaan juga menentukan sampai seberapa banyak kredit yang akan dapat diberikan kepada masing-masing langganan. Jumlah maksimum kredit yang dapat diperoleh oleh langganan dalam suatu saat disebut dengan istilah "*line of credit*". *line of credit* adalah suatu batas maksimum besarnya saldo utang yang diizinkan terhadap suatu perusahaan.

Besarnya saldo maksimum yang dapat diizinkan tersebut merupakan ukuran tingkat rasio maksimum yang berani ditanggung pemberi kredit terhadap pelanggan tersebut. Suatu analisis kredit menggambarkan tentang suatu proses untuk melakukan penilaian atau evaluasi, apakah pelanggan dapat memberikan kredit atau tidak. Pada hakikatnya analisis kredit yang dilakukan terhadap calon penerima kredit adalah analisis kemampuan untuk membayar kembali kredit tersebut. Dua faktor yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam memberikan penilaian terhadap calon pelanggan yang akan diberikan kredit adalah memperoleh informasi-informasi tentang keadaan langganan, misalnya dengan jalan mengisi formulir-formulir sehubungan dengan jalan financial perusahaan, informasi tentang pembelian kredit yang pernah dilakukan, ataupun referensi-referensi kredit. Bilamana sebelumnya perusahaan sudah pernah melakukan penjualan kredit kepada langganan tersebut maka perusahaan akan mempunyai informasi-informasi historis tentang pola pembayaran utang dagang dari langganan tersebut.

Faktor kedua yang harus dilakukan adalah menganalisis laporan keuangan dan buku besar hutang untuk mengukur umur rata-rata utang dagang calon langganan selama ini. Hasil yang diperoleh kemudian dapat dibandingkan dengan persyaratan kredit atau *credit term* yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini yang mungkin perlu dilakukan oleh perusahaan adalah *aging* perkiraan utang dari langganan untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam tentang pola pembayaran yang dilakukan oleh langganan. Dengan *aging* perkiraan utang maka berarti perusahaan akan membagi bagian-bagian utang sesuai dengan umur masing-masing sehingga akan dapat diketahui berapa persentase utang yang sudah atau lewat waktunya.

c. Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit umumnya menyatakan syarat pembayaran kembali kredit yang diberikan kepada nasabah. Yang termasuk dalam persyaratan pembayaran ini adalah kemungkinan pemberian diskonto untuk pembayaran yang lebih awal. Persyaratan kredit adalah ketentuan mengenai periode kredit dan diskon yang diberikan yang menunjuk kepada termin pembayaran yang disyaratkan kepada para pelanggan yang membeli secara kredit. Adapun syarat kredit meliputi periode kredit dan potongan kredit.

1. Periode kredit

Periode kredit (*credit period*) adalah jangka waktu pembayaran yang diberikan kepada pelanggan atau pembeli, misalnya jangka waktu 30, 60, 90, 120 hari.

2. Potongan Tunai

Potongan Tunai (*Cash Discount*) adalah pengurangan harga barang yang diberikan untuk mendorong pelanggan agar membayar lebih cepat.

d. Kebijakan Pemberian Kredit

Kebijakan pemberian kredit sangat besar pengaruhnya terhadap penjualan. Seberapa jauh korporasi menetapkan kebijakan kredit dapat mempengaruhi permintaan barang atau penjualan, sehingga tingkat penjualan pada akhirnya sangat menentukan *trade off* antara laba dan biaya "*bad debt lost*" *opportunity* investasi pada piutang. Sehingga akan perlu diadakan perubahan-perubahan kebijakan persyaratan kredit yang akan dilakukan. Perubahan kebijakan kredit meliputi :

1. Perubahan periode kredit.

2. Perubahan standart kredit untuk menyusun kriteria resiko dari nasabah apabila diberikan kredit.
3. Perubahan kebijaksanaan penagihan.
- e. **Kebijaksanaan Penagihan**

Kebijaksanaan yang harus dilakukan korporasi adalah membuat sistem penagihan yang intensif serta siap mengantisipasi konsekuensi biaya penagihan yang cukup besar. Untuk dapat melakukan penagihan secara intensif menggambarkan jumlah penagihan piutang yang besar, dan kerugian yang disebabkan adanya *bad debt* berkurang. Serta periode penagihan semakin cepat.

Demikian juga harus diperhatikan juga faktor biaya penagihan yang dikeluarkan harus memiliki *trade off* antara biaya disatu sisi dengan pengurangan *opportunity cost* investasi dalam piutang disisi lain. Kebijaksanaan penagihan yang bagaimana yang harus dipilih korporasi tergantung dari *trade off* yang paling menguntungkan. Dengan kebijaksanaan penagihan dapat ditentukan usaha-usaha yang dapat mempercepat penagihan piutang. Pengihan piutang yang intensif membutuhkan anggaran biaya pengihan yang lebih besar, disamping *opportunity cost* investasi dalam piutang akan berkurang.

2.1.4.1 Kebijaksanaan Kredit

Kebijaksanaan dalam memberikan kredit sangat diperlukan karena menurut teori Lukman Syamsuddin, (2011) kebijaksanaan penjualan kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. perusahaan-

perusahaan tidak hanya menentukan standar kredit yang akan diberikan, tetapi juga penerapan standar tersebut secara tepat dalam membuat keputusan keputusan tersebut. sumber-sumber informasi dan analisa-analisa kredit merupakan suatu hal yang penting bagi keberhasilan manajemen piutang perusahaan. Penerapan yang tepat dari kebijaksanaan yang tidak tepat ataupun penerapan yang tidak tepat dari kebijaksanaan yang tepat tidak akan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

2.1.4.2 Analisa kredit

Menurut Lukman Syamsuddin, (2011) apabila perusahaan sudah menetapkan standar kredit yang akan diterapkan maka harus dikembangkan suatu prosedur untuk menilai siapa atau langganan-langganan mana yang akan diberikan kredit. Ada dua faktor yang harus dilakukan perusahaan dalam mengadakan penilaian terhadap calon pelanggan yang akan diberikan kredit adalah memperoleh informasi-informasi tentang keadaan pelanggan dan menganalisa laporan keuangan dan buku besar hutang untuk menentukan umur rata-rata utang dagang perusahaan calon langganan selama ini. meskipun kedua factor diatas bukan merupakan faktor penentu yang bersifat magis dalam keputusan-keputusan kredit yang akan diberikan, namu hal tersebut dapat memberikan pedoman secara umum kepada perusahaan dalam meniti langkah-langkah yang akan diambil sehubungan dengan penjualan kredit yang dilakukannya.

Menurut Kasmir, (2012) sebelum suatu kredit diputuskan terlebih dahulu perlu dianalisis kelayakan kredit tersebut. tujuannya adalah untuk menghindari kredit yang dibiayai nantinya tidak layak. Tidak hanya itu saja karena

ketidakmampuan membayar angsuran kredit, nasabah juga akan terkena dampak dari beban yang harus dibayar yang justru dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan lebih lanjut. Dalam praktiknya terdapat beberapa alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan kelayakan suatu kredit, yaitu dengan

a. 5 of C sebagai berikut :

- 1) *Character* adalah sifat atau watak nasabah. Analisis ini untuk mengetahui sifat atau watak nasabah pemohon kredit , apakah memiliki sifat tanggungjawab terhadap kredit yang diambilnya.
- 2) *Capacity* adalah analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dapat terlihat jelas dari penghasilan pribadi untuk kredit konsumtif dan usaha yang dibiayai untuk kredit perdagangan atau produktif. Untuk menilai kemampuan nasabah dapat dilihat dari dokumen yang dimiliki, hasil konfirmasi dengan pihak yang memiliki kewenangan mengeluarkan surat tertentu, hasil wawancara atau melalui perhitungan resiko keuangan.
- 3) *Capital* adalah untuk menilai modal yang dimiliki oleh nasabah untuk membiayai kredit. Artinya harus ada modal nasabah. Tujuannya adalah jika nasabah juga ikut memiliki modal yang ditanamkan pada kegiatan tersebut, nasabah juga akan memiliki sehingga termotivasi untuk bekerja sungguh-sungguh agar usaha tersebut berhasil, dan mampu membayar kewajiban kreditnya.
- 4) *Condition*, yaitu kondisi umum saat ini dan yang akan datang tentunya. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak membiayai kredit untuk sector tertentu.

- 5) *Collateral* merupakan jaminan yang diberikan nasabah kepada bank dalam rangka pembiayaan kredit yang diajukannya. Jaminan ini digunakan sebagai alternative terakhir bagi bank untuk berjaga-jaga kalau terjadi kemacetan terhadap kredit yang dibiayai. Jaminan menjadi penilaian paling terakhir karena apabila sudah layak jaminan merupakan tambahan saja untuk berjaga-jaga karena ada factor yang tidak dapat dihindari yang menyebabkan kredit macet.
- b. 7 Of P sebagai berikut :
- 1) *Personality* atau kepribadian merupakan penilaian yang digunakan untuk mengetahui kepribadian calon nasabah. *Personality* dan *character* hampir sama. Hanya saja Dalam hal ini *personality* lebih ditekan kan pada orangnya, sedangkan dalam *character* termasuk kepada keluarganya.
 - 2) *Purpose* yaitu tujuan mengambil kredit. Seperti yang kita ketahui tujuan mengambil kredit ada tiga yaitu, untuk usaha yang produktif, untuk digunakan sendiri atau konsumtif dan untuk perdagangan. Oleh karena itu, jangan sampai pemberian kredit yang dikurcurkan oleh bank disalahgunakan oleh nasabah.
 - 3) *Party*, artinya dalam menyalurkan kredit, bank memilah-milah menjadi beberapa golongan. Hal ini dilakukan agar bank lebih focus untuk menangani kredit tersebut.
 - 4) *Payment* adalah cara pembayaran kredit oleh nasabah. Penilaian dilakukan untuk menilai cara nasabah dalam membayar kredit. Apakah dari penghasilan atau gaji dari sumber yang dibiayai. Dari penilaian ini akan terlihat kemampuan nasabah dalam membayar kredit.

- 5) *Prospect*, yaitu untuk menilai harapan kedepan terutama terhadap objek kredit yang dibiayai. Tentunya harapan yang diinginkan adalah memberikan harapan yang baik atau cerah.
- 6) *Profitability*, artinya kredit yang dibiayai oleh bank akan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak baik bank ataupun nasabah.
- 7) *Protection*, artinya perlindungan terhadap objek kredit yang dibiayai. Perlindungan tidak hanya sebatas jaminan fisik yang diberikan, akan tetapi lebih dari itu yaitu jaminan dipengambil kredit.

2.1.4.3 Persyaratan Kredit

Menurut Lukman Syamsuddin, (2011) persyaratan kredit merujuk pada termyn pembayaran yang disyaratkan kepada para langganan yang telah membeli secara kredit. Persyaratan kredit atau credit Term meliputi tiga hal yaitu:

- a. Periode tunai atau *cash discount*
- b. Periode potongan tunai
- c. Periode kredit

Sedangkan Menurut Kasmir, (2012) persyaratan kredit digunakan untuk meningkatkan penjualann kredit dan merangsang pelanggan untuk segera membayar tagihannya. Disamping itu, jangka waktu kredit yang diberikan juga memberikan ruang gerak pelanggan untuk membayar kredit yang diterimanya.

Perusahaan dapat memperpanjang jangka waktu kredit guna meningkatkan penjualan. Akan tetapi memperpanjang jangka waktu kredit mengandung suatu resiko, yaitu tertanamnya dana dalam piutang semakin besar dan semakin berpotensi membuat kredit tersebut macet.

2.1.4.4 Standar Kredit

penjualan barang atau jasa yang diberikan ke pelanggan mengandung suatu resiko bagi perusahaan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan entah waktu pembayaran atau kerugian dalam bentuk uang. Dalam praktiknya Menurut Kasmir, (2012) resiko yang dihadapi perusahaan berkaitan dengan penjualan kredit adalah sebagai berikut ;

- a. Pelanggan terlambat membayar tagihannya kepada perusahaan
- b. Dalam perjalanan kredit pelanggan tidak memiliki kemampuan untuk membayar sesuai kesepakatan sehingga kredit benar-benar macet.
- c. Pelanggan kabur sehingga tidak dapat ditagih sama sekali dan benar-benar macet.

Menurut Lukman Syamsuddin, (2011) standart kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum dapat diberikan kredit. Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standart kredit yang diterapkan adalah biaya-biaya administrasi, investasi dalam piutang, kerugian piutang dan volume penjualan.

2.1.4.5 Kebijakan Penagihan

Apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet. Menurut Kasmir, (2012) atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a. Teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo, pelanggan ditelephon dengan teguran halus.
- b. Apabila melalui telpon atau surat sudah tidak ditanggapi, perusahaan dapat menyerahkannya kepada bagian pengihan, semacam *debt collertor* untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

2.2 Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini yaitu untuk meminimalkan piutang tak tertagih yang terjadi pada Dealer Maju Jaya Motor memiliki kerangka pemikiran, dimana pada dealer maju jaya motor banyaknya pelanggan yang telat membayar angsuran motor atau adanya tunggakan pelanggan terhadap perusahaan, maka dalam penelitian ini akan dilakukan analisis pengendalian internal piutang pada Dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang untuk meminimalkan piutang tak tertagih dalam rangka mengendalikan piutang. Berikut ini adalah kerangka pemikiran peneliti :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



2.3 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Gery Hamel, (2013) dengan judul “evaluasi Sistem Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada PT Nusantara Surya Sakti”. Aktivitas usaha PT Nusantara Surya Sakti adalah melakukan pembiayaan sepeda motor merk Honda. Dalam hal ini penjualan perusahaan adalah pemberian kredit, sehingga PT Nusantara Surya Sakti memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar. PT Nusantara Surya Sakti sebagai perusahaan pembiayaan memiliki resiko usaha seperti resiko kredit macet, resiko tingkat bunga, resiko likuiditas adapun kecurangan yang mungkin terjadi adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur, menunda pencatatan dengan melakukan cash lapping, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang. Survei pendahuluan yang penulis lakukan pada PT Nusantara Surya Sakti menemukan banyaknya konsumen yang menunggak atau belum melunasi angsuran, hal ini dapat mengakibatkan jumlah piutang usaha yang telah melewati tanggal jatuh tempo meningkat sehingga perusahaan dapat mengalami kerugian dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian penulis dapat menarik kesimpulan:

- a. Sistem pengendalian intern unsur lingkungan pengendalian pada PT Nusantara Surya kurang efektif diakibatkan berikut ini.
 - 1) Kurangnya pemeriksaan yang dilakukan audit internal untuk mengatasi praktek pelaporan keuangan dan membantu struktur keuangan dalam menyelesaikan fungsi pertanggung jawaban, sehingga dapat membuka peluang terjadinya kecurangan.

- 2) Tidak adanya filosofi perusahaan yang dapat menuntun perusahaan dan karyawan lebih memahami arah tujuan perusahaan, serta menyebabkan adanya parameter bagi karyawan dan perusahaan.
- b. Penilaian resiko pada PT Nusantara Surya Sakti Amurang telah berjalan dengan efektif, yaitu dengan adanya prosedur dan kebijakan kredit untuk mengendalikan resiko kredit. Perusahaan juga mengasuransikan fungsi yang melakukan penagihan.
- c. Informasi dan Komunikasi PT Nusantara Surya Sakti mengenai piutang usaha telah diterapkan dengan cukup efektif, baik informasi yang disampaikan oleh manajemen kepada bawahannya maupun informasi yang berasal dari karyawan kepada manajemen.

Menurut Penelitian yang dilakukan Nabila Habibie, (2013) dengan Judul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT.Adira Finance Cabang Manado” menunjukkan bahwa Berdasarkan hasil penelitian, Secara keseluruhan, pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT.Adira manado berjalan efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian interen,disisi lain terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan konsep pengendalian interen. Pengendalian intern piutang usaha pada PT. Adira Finance Manado Menurut Kerangka COSO(*The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission's*):

- a. Lingkungan pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. Adira manado sudah berjalan efektif, hal ini ditandai salah satunya dengan penerapan SOP (*standard operating procedures*) pada divisi collection.

- b. Penentuan resiko terhadap piutang usaha pada PT. Adira Finance Manado kurang efektif karena fungsi yang melakukan penagihan piutang tidak diasuransikan oleh perusahaan.
- c. Aktivitas pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. Adira Finance Manado tidak efektif. Penyebabnya antara lain pengiriman barang dilakukan tanpa adanya otorisasi berupa tanda tangan pada surat order pengiriman oleh fungsi kredit, Faktur penjualan yang merupakan dokumen sumber bertambahnya piutang usaha tidak diotorisasi oleh fungsi penagihan.
- d. Informasi dan komunikasi mengenai piutang usaha telah diterapkan secara efektif, baik informasi yang disampaikan oleh manajemen kepada bawahannya maupun informasi yang berasal dari karyawan kepada manajemen.
- e. Pengawasan atau pemantauan terhadap piutang usaha telah berjalan dengan baik dan efektif, baik pengawasan yang dilakukan oleh seccion head maupun audit terhadap piutang usaha oleh komite audit.

Hasil penelitian dari Singal & Tirayoh, (2015) dengan Judul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City” Pengendalian intern piutang usaha pada developer Grand kawanua international city berjalan dengan baik. Perusahaan memiliki SOP (*standard operating procedures*) yang sangat jelas dan terarah. Selain itu perusahaan juga ditunjang dengan karyawan yang kompeten sehingga tidak

pernah terdapat kesalahan yang signifikan pada pencatatan piutang. Selain itu penagihan juga berjalan dengan lancar terbukti dari kecilnya bad debt perusahaan.

Hasil Penelitian dari Chansie Virji Binanggal (2016) dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Tunas Dwipa Matra Cabang Manado” 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.

Hasil penelitian dari Tjodi & Saerang, (2017) dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT. Bank Sulutonga Kcp Ranotana” adapun hasil penelitian yang diperoleh dengan dilaksanakannya penelitian tentang pengendalian internal atas piutang usaha pada PT. Bank SulutGo KCP Ranotana bahwa secara keseluruhan sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada PT. Bank SulutGo KCP Ranotana berjalan cukup efektif, pihak manajemen bank telah menerapkan prinsip-prinsip pengendalian internal menurut COSO. Sistem dan prosedur yang memadai yang dimiliki oleh bank serta ditunjang dengan karyawan-karyawan yang berkompeten membuat tingkat kesalahan yang signifikan atas pengendalian piutang dapat diatasi dengan cepat.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metode berasal dari kata yang sama dalam bahasa Yunani, dengan menambah akhiran “Logos” yang bermakna kajian, teori atau prinsip penalaran. Dengan demikian, apabila metode merujuk ke sarana khusus untuk mengumpulkan data, istilah metodologi merujuk ke strategi menyangkut penggunaan berbagai metode pengumpulan data. Adapun metodologi penelitian membahas konsep teoritis berbagai metode. Sedangkan dalam bahasa Inggris penelitian atau Riset berasal dari bahasa Inggris *research* yang artinya adalah proses pengumpulan informasi dengan tujuan meningkatkan, memodifikasi atau mengembangkan sebuah penyelidikan atau kelompok penyelidikan. Pada dasarnya riset atau penelitian adalah setiap proses yang menghasilkan ilmu pengetahuan. Adapun penelitian menurut para ahli adalah sebagai berikut :

Menurut (Sugiyono, 2017: 3) metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data, baik data yang bersifat data sekunder maupun data primer, dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis. Guna memperoleh data-data tepat, sehingga dapat dijadikan sebagai sebuah informasi yang penting dan berguna dalam proses penyusunan suatu penelitian. Dalam penulisan penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif Kualitatif karena penelitian yang dilakukan

adalah penelitian yang menekankan analisisnya pada hasil wawancara yaitu mengambil data berupa penjelasan yang berasal dari pimpinan perusahaan.

Menurut Sugiyono, (2017) metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisis data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, factual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Metode Kualitatif menurut Sugiyono, (2017:10) dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivian, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah sebagai lawannya adalah eksperimen.

Menurut Lexy J.Moleong, (2017) penelitian Kualitatif adalah penelitian yang menggunakan pendekatan naturalistik untuk mencari dan menemukan pengertian atau pemahaman tentang fenomena dalam suatu latar belakang yang berkonteks khusus. Penelitian kualitatif menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya. Penelitian kualitatif didasarkan pada upaya membangun pandangan mereka yang diteliti yang rinci, dibentuk dengan kata-kata, gambaran holistic yang rumit. Penelitian ini memandang sesuatu upaya membangun pandangan subjek penelitian yang rinci, dibentuk dengan kata-kata, gambaran holistik.

3.2 Jenis data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang bersumber dari wawancara dan data Sekunder yang bersumber dari laporan

Tunggakan Dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang tahun 2020. Data Sekunder menurut Iqbal Hasan, (2010) adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Sumber data yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada atau arsip baik dipublikasi maupun yang tidak dipublikasi secara umum. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau laporan-laporan penelitian terdahulu.

Sedangkan menurut Danang Sunyoto, (2013) data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada perusahaan dan dari sumber lainnya. Data sekunder dibedakan menjadi dua macam yaitu :

- a. Data sekunder internal yaitu data sekunder yang didapatkan dari internal objek penelitian atau data yang dikumpulkan dari dalam suatu perusahaan yang dijadikan objek penelitian contoh data sekundeer internal Seperti data penjualan perusahaan sendiri.
- b. Data sekunder eksternal adalah data sekunder yang diperoleh dari pihak lain, artinya bahwa data penelitian telah dikumpulkan oleh pihak luar perusahaan/lembaga Lain. Contoh data sekunder eksternal adalah data penjualan perusahaan lain untuk jenis produk yang sama dengan produk perusahaan kita.

3.3 Teknik pengumpulan data

Setiap penelitian harus menggunakan metode pengumpulan data. Metode pengumpulan data berguna untuk mendapatkan data yang akurat tentang objek penelitian. Menurut (Jemmy Rumengan, 2010) pengumpulan data adalah aktivitas yang menggunakan prosedur sistematis dan standart untuk memperoleh data yang

diperlukan. Metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Study Keperpustakaan (Library Research)

Penelitian ini dilakukan untuk pengambilan data yang bersifat teori yang kemudian digunakan sebagai literature penunjang guna mendukung penelitian yang dilakukan. Data ini diperoleh dari buku-buku sumber yang dapat dijadikan acuan yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

b. Studi Lapangan (Field Research)

Dalam Penelitian Ini, Penulis Mengambil data secara langsung pada objek penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1) Wawancara

Wawancara adalah cara pengumpulan data yang dilakukan langsung melalui Tanya jawab antara penulis dengan petugas yang berwenang yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Wawancara Menurut Lexy J.Moleong, (2017) adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak yaitu pihak pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan pihak terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam hal ini saya selaku penulis yaitu pihak pewawancara, sedangkan manajer Dealer Maju Jaya Motor adalah pihak terwawancara.

2) Observasi

Observasi adalah cara pengambilan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap masalah yang sedang diteliti. Dengan maksud untuk membandingkan keterangan-keterangan yang diperoleh dengan kenyataan.

Menurut Sugiyono, (2017) observasi adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai suatu proses biologis dan psikologis.

3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data dan menganalisa data-data penting tentang perusahaan, terutama yang berhubungan dengan Laporan keuangan. Lexy J. Moleong, (2017) dokumentasi adalah *record* setiap pernyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan pengujian suatu peristiwa atau penyajian akunting. Dokumentasi adalah setiap bahan tertulis ataupun film, lain dari *record*, yang tidak dipersiapkan karena adanya permintaan seorang penyidik.

3.4 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono, (2015) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Menurut Lexy J. Moleong, (2017) analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mengkonsistensinya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif Kualitatif yaitu dengan mengambil data berupa keterangan dan penjelasan yang berasal dari pimpinan perusahaan, maupun staff

yang berhubungan dengan penelitian kemudian menyajikan serta menganalisis data yang diperoleh dengan cara mendiskripsikan, menentukan, mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisis serta menginterpretasikan sehingga menghasilkan gambaran atas objek yang diteliti. Kemudian dapat ditarik kesimpulan dan membuat rekomendasi kepada perusahaan. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Mengumpulkan data atau dokumen yang berupa laporan tunggakan piutang perusahaan .
- b. Menganalisis standart kredit dan proses pemberian kredit
- c. Menganalisis data yang sudah ada serta menganalisis cara penagihan yang dilakukan Dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang
- d. Membuat kesimpulan serta membuat rekomendasi untuk Dealer Maju Jaya Motor Tanjungpinang.

DAFTAR PUSTAKA

- Binanggal Virji, C. (2016). *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), 147–155.
- Dera, A. P., Sondakh, J. J., & Warongan, J. D. L. (2016). *Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt . Surya Wenang Indah Manado. Jurnal Emba*, 4(1), 1498–1508.
- Habibie, N. (2013). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado*. 1(3), 494–502.
- Hamel, G. (2013). *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada PT Nusantara Surya Sakti. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 274–281.
- Hasan, I. (2010). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hery. (2011). *Akuntansi Aktiva, Utang dan Modal*. Jakarta: Gava Media
- Hery. (2014). *Akuntansi Dasar 1&2*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarna Indonesia.
- Hery. (2015). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- J.Moleong, L. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Mulya, H. (2010). *Memahami Akuntansi Dasar (Edisi 2)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Munandar, A. (2018). *Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT Astra International Tbk. Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 7(2), 184. <https://doi.org/10.33059/jmk.v7i2.859>
- Rositah, N., & Handayani Ragil, S. (2018). *Pengaruh Beban Piutang Tak Tertagih Terhadap Return On Assets (Studi pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Malang pada Periode Tahun 2009-2016)*. *Administrasi Bisnis (JAB)*, 60(1), 149–154.

- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Jakarta*: PT. Gelora Aksara Pratama
- Rumengan, J. (2010). *Metodologi Penelitian dengan SPSS*. Batam: Uniba Press.
- Singal, C. R., & Tirayoh, V. Z. (2015). *Analisis Pengendalian Interna Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City. Analisis Pengendalian Internal... Jurnal EMBA, 2863(1), 286–296.*
- Sodikin, S. S. (2017). *Akuntansi Pengantar 2* (Edisi 7). Yogyakarta.
- Sugiyono. (2015). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kombinasi (mixed Methods)* (Edisi ke-2). Bandung: CV. Alfabeta.
- Sunyoto, D. (n.d.). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CAPS.
- Syamsuddin, L. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Tampubolon, M. . (2013). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Tjodi, A., & Saerang, D. (2017). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Pt. Bank Sulutgo Kcp Ranotana*. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 5(2), 857–866.*
- Warren, C. ., M.reeve, J., E.Duchac, J., Triwahyuni, E., & Abadi Jusuf, A. (2017). *Pengantar Akuntansi*. Jagakarsa, Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- weygan Jerry j, Kimmel Paul d, K. donald E. (2018). *Pengantar Akuntansi I Berbasis IFRS*. Jakarta: Salemba Empat.

CURICULUM VITAE



Nama : Rita Aryani

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat Tanggal Lahir : Parit Alai, 26 September 1998

Agama : Islam

Email : ritaaryani2626@gmail.com

Alamat : Jalan Sei Jang no 27 Tanjungpinang

Pendidikan : - SD Negeri 010 Kuala Kampar Riau
- SMP Negeri 006 Tanjungpinang
- SMA Negeri 004 Tanjungpinang
- STIE Pembangunan Tanjungpinang