

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA
UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT.
JUANG JAYA ABDI ALAM CABANG MEDAN**

SKRIPSI

OLEH :

Tari Wulandari Siregar

NIM 52154094

**PROGRAM STUDI
AKUNTANSI SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2019

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA
UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT.
JUANG JAYA ABDI ALAM CABANG MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana (S1) Pada Jurusan Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN
Sumatera Utara

OLEH :

Tari Wulandari Siregar

NIM 52154094

**PROGRAM STUDI
AKUNTANSI SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019

ABSTRAK

Skripsi berjudul “ Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan”, atas nama Tari Wulandari Siregar. Dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I oleh Bapak Yusrizal, S.E, M.Si dan Pembimbing Skripsi II oleh Ibu Laylan Syafina, M.Si.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dan yang menjadi fokus penelitian adalah sistem pengendalian internal piutang usaha. Tahapan analisis dalam penelitian ini dengan menggunakan metode deskriptif dan metode komparatif. Metode deskriptif yaitu pengumpulan data, dengan mengolompokkan, menganalisis dan menginterpretasikan data sehingga memberikan gambaran yang lebih akurat tentang masalah yang terjadi di perusahaan. Penelitian komparatif yaitu penelitian yang bersifat membandingkan. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan teori-teori yang telah ada dengan data-data yang didapat dari studi kasus. Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa Pengendalian internal Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan ini telah merubah sistem pengendalian internal yang telah dibuat sebelumnya menjadi SAFI (*System Accounting, Financing, and Inventory*). Salah satu peran SAFI ini yaitu sebagai pengawasan dari transaksi penjualan kredit. Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan membuat beberapa tahapan yang harus dijalankan untuk prosedur pembelian kredit. Adapun tahapan yang harus dijalankan yaitu pembuatan bukti pembayaran berupa invoice yang dibuat menjadi 4 rangkap, membuat syarat pembayaran untuk pembelian kredit yaitu sebesar 3/7. n/30, dan dalam hal penagihan hutang yang telah jatuh tempo. Hambatan-hambatan yang dihadapi PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan yaitu masih terdapat rangkap jabatan atau tidak ada pemisahan tugas yang dilakukan antara bagian akuntansi dengan pengendalian internal, sehingga kesalahan input yang terjadi masih sering dihadapi oleh perusahaan dan tidak adanya pembentukan Tim Penagih hutang oleh konsumen.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Internal Piutang, Piutang Tak Tertagih

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji syukur disampaikan kepada Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua yang penuh dengan kekhilafan dalam bertindak dan berpikir. Sholawat dan salam diutarakan kepada baginda Nabi Muhammad Saw beserta dengan keluarga dan para sahabatnya. Semoga di hari akhir kelak kita semuanya sebagai umatnya mendapatkan siraman syafa'atnya di yaumul akhir kelak.

Terucap rasa syukur yang teramat karena penulis bersyukur bisa menyelesaikan karya ilmiah skripsi dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan ” dengan lancar tanpa memiliki kesulitan yang berarti.

Dalam penulisan skripsi ini disadari begitu banyak pertolongan yang penulis dapatkan dari berbagai pihak. Sebab tanpa adanya pertolongan tersebut tidak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat sesuai dengan waktunya. Oleh karenanya, penulis pun menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Teruntuk yang paling istimewa kepada Ayah penulis Nomba Siregar, Ibu penulis Sri Mulyani Nasution, dan Adik penulis Indah Dwi Rezky Siregar yang telah melimpahkan dukungan dan doa hingga sampai sejauh ini untuk penulis mendapatkan gelar Sarjana.
2. Bapak Prof. Dr. H. Saidurrahman Harahap, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Andi Syahputra, SE beserta jajarannya di perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan yang telah berkenan memberikan gagasan pemikirannya sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini dengan baik.
4. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara dan Wakil Dekan I, II, III.
5. Bapak Hendra Harmain, S.E, M.Pd selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah.

6. Bapak Yusrizal, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi I yang telah meluangkan waktu dan pemikirannya dalam membina penulis untuk menyusun skripsi ini.
7. Ibu Lailan Syafina, M.Si selaku Dosen pembimbing II yang juga telah meluangkan waktu memberikan banyak bimbingan dan masukan serta arahan kepada penulis sehingga terselesaikannya skripsi ini dengan baik.
8. Dr. Nurlaila, SE, MA selaku Penasehat Akademik yang turut berperan dalam membantu penulis untuk penyusunan proposal skripsi.
9. Seluruh Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara yang juga telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk mendidik penulis menjadi mahasiswa yang memiliki pendirian dan mampu mengaplikasikan ilmu yang didapat kepada orang-orang yang belum mengetahui mengenai Akuntansi Syariah.
10. Teruntuk Syafrizal Hutagalung yang telah memberikan semangat dan membantu hingga mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Sahabat- sahabat PEMBURU TOGA, Siska, Riska, Dhian, Neffi, Vidya, Setia, Chintya yang telah mendampingi penulis dari semester awal perkuliahan sampai akhir.
12. Sahabat- sahabat PUTARAN, Rani Hafiza dan Ardhyanti Putri yang sama-sama berjuang bersama penulis untuk menyelesaikan skripsi mengejar gelar sarjana (S1).
13. Teman- teman seperjuangan keluarga besar Akuntansi Syariah kelas A stambuk 2015. Semoga Allah SWT memberikan yang terbaik dalam perjalanan hidup kita mengejar cita- cita.
14. Teruntuk Keluarga KKN UIN Sumatera Utara kelompok 17 Kelurahan Tanah Seribu Tahun 2018.
15. Yang istimewa kepada semua pihak lainnya yang tidak bisa semuanya dituliskan dalam kata pengantar teramat singkat ini. Semoga bantuan yang telah semua pihak berikan kepada penulis dapat dibalas Allah Swt dengan curahan pahala yang tiada pernah bisa mengering sampai kapan pun.

Penulis telah berupaya dengan sekuat tenaga dalam menyelesaikan skripsi ini, namun disadari masih terdapat banyak kekurangan yang kiranya dari sisi isi dan tata bahasanya. Sembari itu penulis menantikan saran dan kritik yang berguna untuk menyempurnakan skripsi ini. Pada akhir kata ini penulis dapat menyampaikan rasa terimakasih dan berharap apa yang ada di dalam skripsi ini bisa bermanfaat bagi kita semuanya. Amin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Medan, 24 September 2019

Penulis

Tari Wulandari siregar

NIM. 52154094

DAFTAR ISI

ABSTRA.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Batasan Istilah.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Tinjauan Teoritis.....	9
1. Sistem Pengendalian Internal	9
2. Piutang.....	17
3. Pengendalian Internal atas Piutang.....	21
4. Pengakuan Kerugian atas Piutang	26
B. Penelitian Terdahulu	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	36
B. Lokasi Penelitian.....	37
C. Objek penelitian.....	37
D. Sumber Data.....	37
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38

F. Teknik Analisis Data.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	41
A. Hasil Penelitian	41
1. Gambaran Umum PT. Juang Jaya Abdi Alam	41
2. Lokasi dan Tata Letak PT. Juang Jaya Abdi Alam	42
3. Tujuan PT. Juang Jaya Abdi Alam.....	42
4. Program Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam	43
5. Logo Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam	45
6. Operasional Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam	45
7. Struktur Organisasi PT Juang Jaya Abdi Alam.....	46
8. Penerapan Sistem Pengendalian Internal	47
9. Pelaksanaan Aktivitas Pengendalian Internal	49
B. Pembahasan.....	52
1. Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Dalam Penjualan Pupuk Kompos Secara Kredit yang Diterapkan pada PT. Juang Jaya Abdi Alam.....	52
2. Hambatan- Hambatan yang Dihadapi oleh PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan Dalam Menerapkan Sistem Pengendalian Internal Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Juang Jaya Abdi Alam.....	59
BAB V PENUTUP.....	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan jumlah piutang dan piutang macet PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan Tahun 2016- 2018	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	32

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan.....	45
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan	46
Gambar 4.3 Invoice Pembayaran Kredit	52
Gambar 4.4 Mekanisme Sistem Pembelian Kompos Kredit	57
Gambar 4.5 Bukti Pengeluaran Barang	59
Gambar 4.6 Deliveri Order Report Perusahaan	60

DAFTAR LAMPIRAN

Instrumen Penelitian.....	66
---------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendirian suatu perusahaan dimaksudkan untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan demi kelangsungan usahanya dimasamendatang dengantujuan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Penjualan barang merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau kredit, penjualan kredit pada kebanyakan perusahaan biasanya lebih besar dari pada penjualan tunai. Penjualan kredit menimbulkan adanya piutang atau tagihan karena perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung. Piutang timbul apabila perusahaan (atau seseorang) menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.

Dalam dunia usaha, persaingan bisnis semakin berkembang sehingga menuntut perusahaan bekerja keras dalam mempertahankan usahanya dan dalam meningkatkan laba. Untuk dapat mempertahankan kelangsungan usahanya dan dalam meningkatkan laba, diperlukan adanya suatu strategi bisnis. Strategi yang bisa diambil adalah dengan melakukan penjualan kredit. Pada perusahaan dagang kegiatan penjualan merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan perusahaan. Karena dari penjualan inilah dapat diperoleh laba perusahaan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai atau kredit. Hampir semua perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan baru dengan inovasi kebijakan tersebut. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan

perusahaan. Di lain pihak seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila debitur tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi disebut dengan beban piutang tak tertagih. Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak tertagih dicatat dengan mendebit rekening kerugian piutang.

Dengan adanya penjualan secara kredit, secara langsung akan menimbulkan akun piutang usaha atau piutang dagang. Piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Suksesnya suatu perusahaan juga dapat dilihat dari pengelolaan piutang yang baik oleh pihak yang berwajib. Walaupun penjualan secara kredit dapat mendatangkan keuntungan atau laba yang lebih besar, tetapi hal itu tidak terlepas dari adanya resiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang sudah ada.

PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan membuat Sistem Pengendalian Internal dengan membentuk suatu sistem keuangan yaitu SAFI (Sistem akuntansi, finance dan inventory), dimana dari sistem tersebut semua transaksi yang ada di perusahaan masuk kedalam SAFI dan disetiap akhir bulan dilakukan pengawasan kepada bagian gudang dengan mencocokkan pupuk yang sudah terjual dengan uang kas yang masuk untuk mencegah terjadinya kecurangan. Dari sistem tersebut pengendalian internal perusahaan mengawasi baik itu dari persediaan pupuk kompos, laporan piutang pembeli, hasil penjualan pupuk kompos dan semua transaksi yang dilakukan pada perusahaan.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari perusahaan bahwa kepada calon pembeli yang melakukan pembelian pupuk kompos diatas Rp. 10.000.000,- harus mengikuti persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan seperti memberikan jaminan aset yang dimiliki oleh

calon pembeli berupa surat tanah ataupun bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB). Oleh karena itu perusahaan tidak membentuk team penagih. Pembelian pupuk kompos dari calon pembeli yang sudah berlangganan yang jumlahnya dibawah Rp. 10.000.000 tidak diminta untuk memberikan jaminan aset karena sudah dianggap memiliki rasa kepercayaan kepada pembeli. Perusahaan memberikan keringanan kepada masyarakat sekitar untuk pembelian pupuk kompos secara kredit yang jumlahnya kurang dari Rp. 10.000.000 tanpa harus menyerahkan jaminan sebagai bentuk rasa sosialisasi kepada masyarakat setempat.

Penulis melihat kurangnya pengendalian internal perusahaan, terutama dalam kegiatan pembentukan team penagih yang dapat mempengaruhi arus kas perusahaan dan adanya *double jobs* serta pembagian tugas dan wewenang yang dilakukan oleh bagian keuangan. Dengan adanya Sistem Pengendalian Internal yang diterapkan oleh perusahaan seharusnya dapat dijalankan sesuai dengan tujuan dari Sistem Pengendalian Internal tersebut. Oleh karena itu perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif. Analisa terhadap calon pembeli atau nasabah sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau nasabah tersebut.

Pengendalian internal perusahaan merupakan salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah diterapkan. Pengendalian internal dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian internal dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.

Penanganan terhadap piutang ini sangat penting, karena pada umumnya piutang berjumlah sangat besar, sehingga persentase untuk tidak tertagihnya piutang juga cukup besar. Dengan adanya atau penerapan sistem pengendalian internal secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimal profit.¹

Piutang adalah jumlah klaim atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang ataupun barang yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan.² Piutang mampu menghasilkan laporan atas laba yang diperoleh setiap perusahaan, baik itu sebagai piutang lancar maupun piutang tidak lancar. Perusahaan yang mengalami inflansi biasanya memiliki piutang yang lancar dan besar, penerimaan piutang secara lancar akan menimbulkan laba yang stabil di setiap laporan keuangan. Biasanya piutang akan muncul apabila setiap pelanggan mulai membayar hutangnya kepada perusahaan dan bagi perusahaan hutang yang dibayar akan dicatat sebagai piutang.

PT. Juang Jaya Abdi Alam merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan usaha utama dibidang penggemukan sapi potong secara intensif. Sejak awal berdiri sampai Juni-Juli 2005, perusahaan ini merupakan perusahaan yang bermodalkan dari dalam negeri atau penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) yang berasal dari PT. Agro Giri Perkasa (AGP) mulai juli 2005 sampai sekarang modal usaha didapatkan dari modal luar negeri atau Penanaman Modal Asing (PMA) yang berasal dari Negara Australia. Namun peneliti disini ingin meneliti pendapatan perusahaan selain pendapatan utama yaitu penjualan sapi potong yang dikirim keluar Negeri. Adapun pendapatan lain selain penjualan sapi potong tersebut adalah penjualan pupuk kompos yang dihasilkan oleh sapi tersebut.

Berdasarkan data yang penulis peroleh langsung dari PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan, penulis mendapatkan data perkembangan

¹Hery, *Akuntansi Dasar 1&2* (Jakarta: PT. Grasindo, 2017), h. 159

²Hengky Irawan Setia Budi, *Bijak Mengelola Piutang Smart In Accounting Receivable* (Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2011), h. 3

total jumlah piutang dan besaran piutang tak tertagih PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan selama tiga tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 1.1
Perkembangan jumlah piutang dan piutang macet PT. Juang Jaya
Abdi Alam cabang Medan Tahun 2016- 2018

Tahun	Piutang yang sudah di bayar	Piutang Macet
2016	Rp. 2.520.600	Rp. 7.507.200
	Rp. 4.739.452	Rp. 5.400
	Rp. 454.850	Rp. 500
	Rp. 12.500	Rp. 9.243.153
	Rp. 4.740.000	Rp. 2.312.800
		Rp. 28.919.750
	Rp. 36.189.180	
	Rp. 3.390.750	
	Rp. 15.176.300	
	Rp. 12.467.402	Rp. 102.745.033
2017	Rp. 2.520.600	Rp. 7.507.200
	Rp. 4.739.452	Rp. 7.746.000
	Rp. 454.850	Rp. 6.159.656
	Rp. 12.500	Rp. 696.244
	Rp. 4.740.000	Rp. 4.508.000
		Rp. 11.706.200
	Rp. 1.760.750	
	Rp. 3.536.344	
	Rp. 5.897.400	
	Rp. 12.467.402	Rp. 49.517.794
2018	Rp. 2.520.600	Rp. 7.507.200
	Rp. 4.739.452	Rp. 7.746.000

	Rp. 454.850	Rp. 16.576.800
	Rp. 12.500	Rp. 4.966.000
	Rp. 4.740.000	Rp. 24.203.544
		Rp. 11.880.500
		Rp. 1.760.750
		Rp. 19.716.500
		Rp. 21.690.900
		Rp. 10.338.673
		Rp. 15.094.520
	Rp. 12.467.402	Rp. 141.476.387

Sumber : Laporan Outstanding Pupuk PT. JJAA cabang Medan

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa persentase piutang macet pada penjualan pupuk kompos PT.JJAA cabang Medan dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018 mengalami penurunan dan peningkatan disetiap tahunnya. Adapun laporan jumlah piutang yang sudah di bayar ataupun jumlah piutang macet yang terdapat pada tahun 2016 yaitu berkelanjutan dari tahun 2015. Namun peneliti hanya meneliti tiga tahun belakangan ini yaitu dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018. Pada tahun 2017 jumlah piutang macet penjualan pupuk kompos mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, hal ini dikarenakan adanya kesadaran dari pembeli untuk melunasi hutangnya sehingga dapat menambah kas perusahaan. Namun pada tahun 2018 jumlah piutang penjualan pupuk kompos perusahaan mengalami kenaikan yang sangat signifikan bahkan lebih tinggi dari tahun- tahun sebelumnya. Tidak adanya tindak lanjut yang nyata jika terjadi piutang yang tidak bergerak dari perusahaan kepada pembeli yang sudah melewati batas jatuh tempo pembayaran hutang. Dan dapat dipastikan bahwa kepada pembeli yang tidak dapat melunasi hutangnya dari tahun- tahun sebelumnya tidak diizinkan kembali untuk melakukan pembelian pupuk kompos di perusahaan tersebut.

Dengan demikian sistem pengendalian internal terhadap piutang berperan sangat penting dalam menjaga stabilitas Arus kas perusahaan

dalam mencapai efektivitas. Dengan memandang pentingnya peranan penerapan sistem pengendalian untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas “ **Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha untuk meminimalkan Piutang tak tertagih pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan.**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi dari sistem pengendalian internal piutang dalam penjualan pupuk kompos yang diterapkan untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan?
2. Apa hambatan- hambatan yang dihadapi oleh PT. Juang JayaAbdi Alam cabang Medan dalam menerapkan sistem pengendalian internal untuk meminimalkan jumlah piutang tidak tertagih pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan melakukan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui implementasi dari sistem pengendalian internal piutang dalam penjualan pupuk kompos yang diterapkan oleh PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan agar jumlah piutang tak tertagihnya dapat diminimalkan sekecil mungkin.
2. Untuk mengetahui hambatan- hambatan yang dihadapi oleh PT. Juang Jaya Abdi cabang Medan dalam menerapkan sistem pengendalian internal untuk meminimalkan jumlah piutang tidak tertagih pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan .

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat yang diharapkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti, untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap piutang.
2. Bagi Perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian internal terhadap piutang.
3. Bagi Pihak Lain, sebagai bahan bagi penulis lainnya yang akan melakukan penelitian sesuai dengan judul skripsi ini, sehingga akan mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.

E. Batasan Istilah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Beberapa batasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya mengambil sampel untuk PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan bagian Penjualan Pupuk Kompos
2. Sampel yang diambil adalah Laporan Keuangan Penjualan Pupuk Kompos dalam rentang tahun 2016 sampai tahun 2018.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Tinjauan Teoritis

1. Sistem Pengendalian Internal

a. Pengertian Sistem Pengendalian

Pengendalian internal biasanya akan sangat diperlukan seiring dengan tumbuhnya dan berkembangnya transaksi/ bisnis perusahaan. Untuk menjalankan pengendalian internal secara baik tentu saja harus diikuti dengan kerelaan perusahaan untuk mengeluarkan beberapa tambahan biaya. Sistem pengendalian internal akan dijumpai dalam perusahaan yang dimana kategori ukuran bisnisnya adalah menengah ke atas.

Menurut AICPA (*American Intitute of Certified Public Accountans*) Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, semua metode dan ketentuan-ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam perusahaan untuk melindungi harta kekayaan, memeriksa ketelitian, dan seberapa jauh data akuntansi dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan.³

Menurut Samryn, suatu sistem pengendalian internal merupakan bagian dari sebuah sistem pengendalian manajemen. Sistem pengendalian manajemen meliputi pengendalian yang administratif seperti anggaran untuk perencanaan dan pengendalian operasi dan pengendalian akuntansi.⁴ Dalam rangka menunjang sistem pengendalian manajemen, sistem pengendalian harus meliputi kebijakan dan prosedur pemisahan fungsi pencatatan, penguasaan fisik,

³Bambang Hartadi, *Sistem Pengendalian Internal*,(Yogyakarta: BPFE, 1999),h.3.

⁴L.M. Samryn, *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2011), h.257.

dan penyelenggaraan aktivitas operasi suatu peristiwa ekonomi dan perusahaan.

Menurut Hery dalam bukunya pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindak penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan atau peraturan hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.⁵

Pengendalian internal memainkan peran penting dalam memenuhi tanggung jawab pengelolaan, sebab perusahaan suka tidak suka menghadapi banyak ancaman yang bisa mengganggu tercapainya tujuan sistem informasi akuntansi perusahaan.

Menurut Haryono pengendalian internal adalah suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen dan personil lainnya dalam suatu entitas yang dirancang untuk menyediakan keyakinan yang memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan dalam kategori berikut:

- 1) Keandalan pelaporan keuangan
- 2) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
- 3) Efektivitas dan efisiensi operasional⁶

Sedangkan pengendalian internal (*internal control*) adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi entitas, manajemen, dan personel lainnya yang dirancang untuk memberikan kepastian yang beralasan terkait dengan pencapaian sasaran kategori sebagai berikut: efektivitas, efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.⁷

Seperti yang telah disebutkan dalam paragraf di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari pengendalian internal tidak lain adalah untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa:⁸

⁵*Ibid*, h. 160

⁶Jusup Al Haryono, *Auditing* (Yogyakarta: BP STIE, 2001), h. 252

⁷Dasaratha V. Rama, *Accounting information system*, Terj. Slamet Wibowo (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 135.

⁸Hery, *Akuntansi Dan Rahasia di Baliknnya* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012), h. 91.

1. Aset yang dimiliki oleh 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 seluruh aset perusahaan dapat terlindungi dengan baik dari tindakan penyelewengan, pencurian, dan penyalahgunaan yang tidak sesuai dengan wewenangnya dan kepentingan perusahaan.
2. Informasi akuntansi perusahaan tersedia secara akurat dan dapat diandalkan. Ini dilakukan dengan cara memperkecil risiko baik atas salah saji laporan keuangan yang disengaja (kecurangan) maupun yang tidak disengaja (kelalaian).
3. Karyawan telah menaati hukum dan peraturan

Berdasarkan definisi diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objek tertentu.

b. Tujuan Pengendalian Internal

Tujuan sistem pengendalian internal yang efektif dapat digolongkan sebagai berikut:⁹

- 1) *Untuk menjamin kebenaran akuntansi* : Manajemen harus memiliki data akuntansi yang dapat diuji ketepatannya untuk melaksanakan operasi perusahaan.
- 2) *Untuk mengamankan harta kekayaan dan catatan pembukuannya* : Harta fisik perusahaan dapat saja dicuri, disalahgunakan ataupun rusak secara tidak sengaja. Hal yang sama juga berlaku untuk harta perusahaan yang tidak nyata seperti perkiraan piutang, dokumen

⁹Amin Widjaja Tunggal, *struktur pengendalian internal* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995), h. 2.

penting, surat berharga, dan catatan keuangan. Sistem pengendalian internal dibentuk guna mencegah ataupun menemukan harta yang hilang dan catatan pembukuan pada saat yang tepat.

- 3) *Untuk menggalakkan efisiensi usaha* : Pengendalian dalam suatu perusahaan juga dimaksud untuk menghindari pekerjaan- pekerjaan berganda yang tidak perlu, mencegah pemborosan terhadap semua aspek usaha termasuk pencegahan terhadap penggunaan sumber-sumber dana yang tidak efisien.
- 4) *Untuk mendorong ditaatinya kebijakan pimpinan yang telah digariskan* : Manajemen menyusun prosedur dan peraturan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sistem pengendalian internal memberikan jaminan akan ditaatinya prosedur dan peraturan tersebut oleh perusahaan.

c. Prinsip- prinsip Sistem Pengendalian Internal

Untuk dapat mencapai tujuan dari pengendalian sistem akuntansi, suatu sistem harus memenuhi enam prinsip dasar pengendalian internal. Adapun prinsip dasar pengendalian internal tersebut meliputi:¹⁰

1) Pemisahan Fungsi

Tujuan utama pemisahan fungsi yakni untuk menghindari dan mengawasi secepatnya atas kesalahan atau ketidakberesan. Adanya pemisahan fungsi untuk dapat mencapai suatu efisiensi dalam pelaksanaan tugas.

2) Prosedur Pemberian Wewenang

Tujuan prinsip ini yakni untuk menjamin bahwa transaksi telah diotorisasi oleh orang yang berwenang.

3) Prosedur Dokumentasi

Dokumen yang layak, penting guna menciptakan sistem pengendalian akuntansi yang efektif. Dokumentasi memberi dasar

¹⁰ Bambang Hatardi, *Auditing Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi*(Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1987), h. 130.

penetapan tanggungjawab untuk pelaksanaan dan pencatatan akuntansi.

4) **Prosedur dan Pencatatan Akuntansi**

Tujuan dari pengendalian ini yakni agar dapat disiapkannya catatan-catatan akuntansi yang kemudian dapat diteliti secara cepat dan data akuntansi dapat dilaporkan kepada pihak yang menggunakannya tepat pada waktunya.

5) **Pengawasan Fisik**

Berhubungan dengan penggunaan alat-alat mekanisme dan elektronik dalam pelaksanaan dan pencatatan transaksi.

6) **Pemeriksaan Internal Secara Bebas**

Menyangkut perbandingan antara catatan aset yang betul-betul ada, menyelenggarakan rekening-rekening control dan mengadakan perhitungan kembali gaji karyawan.

d. Karakteristik Pengendalian

Terdapat beberapa karakteristik dalam pengendalian yaitu:¹¹

- a. Tepat waktu
- b. Ekonomis
- c. Aakuntabilitas
- d. Penerapan
- e. Fleksibelitas
- f. Menentukan penyebab
- g. Kelayakan
- h. Masalah dengan pengendalian

e. Komponen Yang Terkait Dalam Sistem Pengendalian Internal

Lima komponen dalam model pengendalian yaitu:¹²

- a. Lingkungan Pengendalian. Yang termasuk didalamnya:

¹¹Amin Widjaja Tunggal, *Pengendalian Internal, Mencegah Dan Mendeteksi Kecurangan* (Jakarta: Harvarindo, 2013) h. 112

¹² Anastasia Diana Dan Lilis Setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2011) h. 84

- 1) Filosofi dan gaya operasi
 - 2) Integrasi dan nilai etika
 - 3) Komitmen terhadap kompetensi
 - 4) Komite audit
 - 5) Struktur Organisasi
 - 6) Metode penetapan otoritas dan tanggung jawab
 - 7) Kebijakan dan praktik sumber daya manusia
- b. Penaksir Resiko. Yang terkandung didalamnya yaitu:
- 1) Menaksir resiko atas setiap ancaman yang mungkin dihadapi oleh perusahaan.
 - 2) Memilih pengendalian untuk mengatasi resiko tersebut.
- c. Aktivitas Pengendalian. Yang termasuk dalam aktivitas pengendalian ini adalah:
- 1) Desain dokumen yang baik dan ternomor urut tercetak
 - 2) Pemisahan tugas
 - 3) Otorisasi yang memadai
 - 4) Mengamankan harta dan catatan perusahaan
 - 5) Menciptakan pengecekan independen atas pekerjaan karyawan.
- d. Informasi dan Komunikasi yaitu:
- 1) Identifikasi dan catat transaksi yang valid
 - 2) Klasifikasi transaksi
 - 3) Catat transaksi sesuai nilai moneter yang tepat
 - 4) Catat pada periode yang tepat
 - 5) Penyajian dalam laporan keuangan secara tepat
- e. Pengawasan (*monitoring*)
- 1) Supervisi yang efektif
 - 2) Akuntansi pertanggung jawaban
 - 3) Pengauditan internal

Dari uraian tersebut perlu diperhatikan setiap entitas ekonomi untuk memperhatikan lima komponen pengendalian yaitu, lingkungan

pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan sebagai tindak lanjut dari pelaksanaan operasional perusahaan. Agar tujuan dari perusahaan tersebut dapat tercapai, baik itu dari segi efektivitas dan efisiensi operasi, realibilitas pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap aturan dan regulasi yang berlaku.

f. Konsep pengendalian dalam pandangan islam

Pengendalian dalam islam dilakukan untuk mengoreksi yang salah dan juga membenarkan yang hak. Pembagian pengendalian dalam islam terbagi menjadi dua hal, yaitu:

1. Pengendalian (*control*) yang berasal dari diri sendiri dan bersumber dari tauhid dan keimanan kepada Allah SWT, seperti firman Allah dalam surah al- Mujadalah ayat: 7

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ مَا يَكُونُ مِنْ
تَجْوَى ثَلَاثَةَ إِلَّا هُوَ رَابِعُهُمْ وَلَا خَمْسَةَ إِلَّا هُوَ سَادِسُهُمْ وَلَا آدَنَى
مِنْ ذَلِكَ وَلَا أَكْثَرَ إِلَّا هُوَ مَعَهُمْ أَيْنَ مَا كَانُوا ثُمَّ يَنْتَهُهُمْ بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ
الْقِيَامَةِ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٧﴾

“Tidaklah kamu perhatikan, bahwa sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ada dilangit dan di bumi? Tiada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dia- lah keempatnya. Dan tiada (pembicaraan antara) lima orang, melainkan Dia- lah keenamnya. Dan tiada (pula) pembicaraan antara jumlah yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan dia berada bersama mereka di manapun mereka berada. Kemudian dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”¹³

¹³ Al- Qur'an Dan Terjemahannya, Asy- Syifa, (Semarang: Raja Publishing, 2011), h. 543

Dari ayat diatas dapat diartikan bahwa arti dari pengendalian adalah mengawasi atau mengontrol yang bersumber dari Allah SWT. Bahwasannya setiap kecurangan yang ingin dilakukan maka Allah SWT adalah maha penglihat kebenaran. Dari ayat ini dijelaskan bahwasannya arti pentingnya pengawasan. Pengendalian atau pengawasan dalam pandangan islam dilakukan untuk meluruskan yang bengkok, memperbaiki yang salah, dan mengembalikan ke jalan yang benar.

2. Pengendalian yang berasal dari sumber luar diri sendiri, seperti yang dilakukan pada sistem lembaga atau instansi melalui pengawasan manajemen yang ada.¹⁴

Pengendalian dalam islam memiliki beberapa landasan yaitu:

- 1) *وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ* yakni saling menasehati atas dasar kebenaran dan norma yang jelas
- 2) *وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ* yakni saling menasehati dasar kesabaran, dengan kata lain pengendalian yang dilakukan berulang- ulang.

Firman Allah dalam Surah Al- 'ashr ayat 3:

إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا
بِالصَّبْرِ

Artinya: “Kecuali orang- orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya menaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.”¹⁵

Rasulullah SAW telah memberikan teladan bagaimana seorang muslim melakukan pengendalian dalam melakukan suatu pekerjaan. Manajemen yang dicontohkan Nabi Muhammad SAW menempatkan

¹⁴ Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syari'ah dan praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 156

¹⁵ Al- Qur'an dan Terjemahnya, Asy- Syifa', (Semarang: Raja Publishing, 2011), h. 601

manusia sebagai postulatnya atau sebagai fokusnya, bukan hanya sebagai faktor produksi yang semata diperas tenaganya untuk mengejar target produksi. Nabi Muhammad SAW dalam mengelola dan mempertahankan kerjasama dengan stafnya dalam waktu yang lama. Salah satu kebiasaan Nabi adalah memberikan penghargaan atas kreativitas dan prestasi yang ditunjukkan stafnya. Manajemen islam juga tidak mengenal perbedaan perlakuan (diskriminasi).

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam islam pengendalian merupakan hal yang paling diperhatikan agar suatu pekerjaan yang dilakukan oleh seorang muslim baik untuk kepentingan pribadi ataupun kerja dengan atas nama lembaga atau instansi, agar proses pekerjaan yang dilakukan berjalan dengan efektif dan efisien sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

2. Piutang

a. Pengertian Piutang dan klasifikasi Piutang

Piutang usaha (*Account receivable*) timbul akibat adanya penjualan secara kredit agar dapat lebih banyak menjual produk barang dan jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun sehingga digolongkan dalam aktiva lancar.¹⁶

Piutang (*Account receivable*) adalah tagihan uang perusahaan kepada para pelanggan yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun sejak timbulnya tagihan.¹⁷

Pengertian piutang menurut Enny Pudjiastuti adalah proses penjualan barang hasil produksi secara kredit.¹⁸

¹⁶ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta,2007), h. 124

¹⁷ Engkos Kokasih, *Manajemen Keuangan & Akuntansi Perusahaan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2007), h. 89

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah kewajiban yang harus dibayar oleh pihak yang berutang kepada pemberi utang akibat dari peristiwa masa lalu dalam jangka waktu yang telah disepakati.

b. Klasifikasi Piutang

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

Dalam praktek, piutang pada umumnya diklasifikasi menjadi:¹⁹

1) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

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

2) Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel. Bagi pihak yang berjanji untuk membayar, instrumen kreditnya

¹⁸ Enny Pudjiastuti, *Dasar-dasar Manajemen keuangan* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN,2004), h. 117

¹⁹ Hery, *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan ekuitas* (Jakarta: PT. Grasindo,2014), h. 29

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

3) Piutang Lain- lain

Piutang lain- lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, tagihan kepada karyawan. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain- lain akan diklasifikasikan sebagai aset lancar. Di luar itu, tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset tidak lancar. Siklus normal operasional perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang dagangan dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sampai pada diterimanya penagihan piutang usaha atau piutang dagang. Piutang lain- lain memiliki saldo normal di sebelah debet dan akan berkurang di sebelah kredit.

c. Pengakuan Piutang Usaha

Akun piutang usaha pertama kali akan timbul oleh karna penjualan barang dagangan secara kredit, yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, penyesuaian atau pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan (baik tanpa ataupun disertai dengan pemberian potongan penjualan).²⁰

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

²⁰ Hery, *Akuntansi keuangan menengah 1* (Jakarta: PT Bumi Aksara,2010), h. 271

Piutang Usaha	xxx	-	
Penjualan		-	xxx

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

Retur penjualan dan penyesuaian harga jual	xxx	-	
Piutang Usaha		-	xxx

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

Kas	xxx	-	
Potongan Penjualan	xxx	-	
Piutang Usaha		-	xxx

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

Piutang Usaha	xxx	-	
Pendapatan jasa		-	xxx

3. Pengendalian Internal atas Piutang

Setiap perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan kredit atau bergerak dibidang pembiayaan sebagian besar asset yang dimiliki adalah berupa piutang. Agar piutang yang dimiliki perusahaan dapat terealisasi tanpa adanya penunggakan pembayaran, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang baik dan tepat. Wujud dari kebijakan tersebut yaitu dengan adanya pengendalian intern dan pengawasan atas piutang.

Untuk mewujudkan pengendalian intern dan pengawasan terhadap piutang, maka perusahaan perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut :²¹

1) Penetapan Pemberian Kredit

Kebijakan pemberian kredit dan syarat pemberian kredit haruslah ditetapkan dengan sebaik-baiknya agar tidak merugikan perusahaan dan menghambat para pelanggan yang baik dan potensial. Pada umumnya dalam pemberian kredit berpedoman pada prinsip-prinsip 5C, yang terdiri dari :

a. **Character (watak)**

Watak atau Character adalah sifat dasar yang ada dalam hati seseorang. Watak dapat diartikan sebagai kepribadian, moral dan kejujuran seseorang. Watak seorang debitur sulit untuk ditentukan apalagi bila debitur baru pertama kali mengajukan permohonan kredit. Menentukan watak dari seorang debitur diperlukan pencarian informasi dan penyelidikan tentang kehidupan debitur. Pemberian kredit kepada debitur yang memiliki watak tidak baik akan berisiko tinggi terhadap penyimpangan penggunaan kredit dari tujuan yang ditetapkan dalam perjanjian. Penyimpangan tersebut dapat mengakibatkan pengembalian kredit tidak sesuai dengan waktu yang ditentukan sehingga kredit menjadi tidak dapat tertagih atau macet.

²¹ Hery, *Pengantar akuntansi* (Jakarta: PT. Grasindo, anggota Ikapi, 2015), h. 206.

b. Capital (modal)

Modal sangat diperlukan dalam menjalankan kegiatan usaha baik oleh perorangan maupun badan usaha. Seseorang yang akan mengajukan permohonan kredit untuk kepentingan produktif atau konsumtif harus memiliki modal. Sebagai contoh orang yang akan mengajukan kredit untuk membeli mobil maka pemohon kredit harus memiliki modal untuk membayar uang muka. Uang muka merupakan modal yang dimiliki oleh debitur dan kredit yang diberikan berfungsi sebagai tambahan modal. Pemohon kredit yang berbentuk badan usaha, besarnya modal yang dimiliki dapat dianalisa dari laporan keuangan. Semakin besar modal yang dimiliki menunjukkan kemampuan untuk memenuhi kewajiban membayar hutangnya baik.

c. Capacity (kemampuan)

Debitur yang memiliki karakter atau watak yang baik selalu akan memikirkan pembayaran kembali hutangnya sesuai waktu yang ditentukan. Untuk dapat memenuhi kewajiban pembayaran debitur harus memiliki kemampuan cukup yang berasal dari pendapatan. Analisa kemampuan debitur diperlukan untuk mendapatkan informasi secara benar mengenai data penghasilan atau pendapatan, pekerjaan atau usaha debitur yang mengindikasikan perolehan pendapatan debitur sehingga memberikan keyakinan adanya kemampuan debitur dalam mengembalikan hutangnya.

d. Collateral (jaminan)

Jaminan berarti harta kekayaan yang dapat diikat sebagai jaminan guna menjamin kepastian pelunasan hutang jika dikemudian hari debitur tidak melunasi hutangnya maka pelunasan hutang dapat dilakukan dengan jalan penjualan harta kekayaan yang menjadi jaminan tersebut. Jenis jaminan dapat meliputi jaminan yang bersifat materiil berupa barang atau benda yang bergerak atau

tidak bergerak seperti tanah, bangunan, mobil, motor, saham dan jaminan yang bersifat inmateriil yang secara fisik tidak dapat dikuasai oleh pemberi krdit misalnya jaminan pribadi (*Borgtocht*) dan garansi Bank (*Bank Guarantee*).Jaminan berfungsi untuk memberikan hak dan kekuasaan kepada pemberi kredit mendapatkan pelunasan dari barang-barang jaminan tersebut bilamana debitur tidak dapat melunasi hutangnya pada waktu yang ditentukan dalam perjanjian.

e. Condition of Economy (kondisi ekonomi)

Selain faktor-faktor diatas, yang perlu mendapat perhatian penuh dalam proses analisa kredit adalah kondisi ekonomi Negara. Kondisi ekonomi adalah situasi ekonomi pada waktu dan jangka waktu tertentu dimana kredit tersebut diberikan. Kondisi ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan pemohon kredit dalam mengembalikan hutangnya dan hal ini sering sulit untuk diprediksi. Kondisi ekonomi Negara yang buruk dapat mempengaruhi usahadan pendapatan pemohon kredit yang akibatnya berdampak pada kemampuan pemohon kredit untuk melunasi hutangnya.

2). Penagihan

Pelaksanaan penagihan merupakan upaya tindak lanjut dari kebijakan pemberian kredit dimana telah ditetapkan mengenai syarat- syarat pemberian kredit diantaranya syarat jatuh tempo pembayaran. Perusahaan dapat melakukan pengendalian piutang yang saat jatuh tempo belum melakukan pembayaran dengan dimulai dari cara pengiriman surat tagihan kepada para debitur, melalui telepon, melalui petugas yang datang ke debitur, atau melalui tindakan secara hukum.

3) Penetapan dan Penyelenggaraa Pengendalian Intern yang Tepat

Adanya pengendalian intern yang tepat atas piutang diperlukan guna mendukung tahap pengendalian seperti penetapan pemberian

kredit dan pelaksanaan penagihan. Dalam penetapan pengendalian intern atas piutang ini, perusahaan harus memiliki prosedur-prosedur yang tepat seperti :

- a) Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan dari fungsi akuntansi untuk piutang. Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi untuk piutang dagang tidak boleh dilibatkan dengan aspek operasi.
- b) Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
- c) Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang.
- d) Piutang harus dicatat dalam buku tambahan piutang. Total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak sebulan sekali. Disamping itu, pada akhir bulan para debitur harus dikirimkan surat pernyataan piutang.
- e) Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*).

Pengendalian internal yang dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan atau pemilik perusahaan terkait dengan penagihan dan upaya menjaga akuntabilitas piutang usaha perusahaan adalah sebagai berikut:²²

- 1) Perusahaan membuat pemisahan tugas antara bagian yang menagih, menerima, dan mencatat piutang usaha perusahaan.
- 2) Perusahaan harus membuat aturan atau kebijakan yang mengatur tentang penjualan kredit perusahaan, misalnya perusahaan dapat

²² Rositua Pandiangan, *Buku Pintar Akuntansi dan Pengendalian Usaha*, (Yogyakarta: Laksana, 2014), h. 139

menyetujui pembelian kredit suatu pelanggan apabila kewajiban pelanggan tersebut telah lunas dibayar kepada perusahaan.

- 3) Manajemen perusahaan harus memastikan bahawa pesanan pelanggan benar- benar sampai ke pelanggan yang sebenarnya.
- 4) Manajemen perusahaan harus mengotorisasi pembelian kredit yang diajukan pelanggan kepada perusahaan sesuai dengan aturan atau kebijakan perusahaan.
- 5) Manajemen perusahaan harus selalu melakukan konfirmasi kepada pelanggan terkait kewajibannya yang belum dibayar kepada perusahaan.
- 6) Manajemen perusahaan harus membuat daftar piutang usaha menurut pelanggan dan umur piutang usaha.
- 7) Manajemen perusahaan harus memutakhirkan data yang ada di buku besar piutang usaha dan kartu piutang usaha yang dibuat secara manual.
- 8) Manajemen perusahaan harus melakukan penagihan secara berkala atau sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan pelanggan.
- 9) Manajemen harus menganalisis perkembangan usaha pelanggan. Apabila operasional usaha pelanggan tidak berkembang atau tidak efektif, maka hal itu menjadi dasar bagi perusahaan untuk segera melakukan pendiskontoan piutang usaha atau menghapuskan piutang usaha.
- 10) Internal audit perusahaan harus melakukan pemeriksaan lapangan untuk mempertegas keberadaan pelanggan dan piutang usaha perusahaan.
- 11) Manajemen perusahaan harus memastikan seluruh piutang usaha yang ada di neraca perusahaan dapat direalisasikan dan piutang usaha yang dicatat perusahaan sudah sesuai dengan keterjadian piutang usaha tersebut.

Sementara itu, tujuan pengendalian atas piutang usaha yang dilakukan oleh manajemen perusahaan atau pemilik perusahaan adalah sebagai berikut:²³

- 1) Memastikan piutang dapat tertagih seluruhnya
- 2) Meastikan saldo piutang usaha di neraca pada tanggal neraca sama dengan saldo piutang usaha pada kartu piutang yang dibuat secara manual.
- 3) Memastikan piutang yang dicatat di pembukuan perusahaan adalah benar milik perusahaan.
- 4) Memastikan piutang perusahaan yang terjadi pada periode berjalan atau periode sebelumnya telah dicata seluruhnya oleh perusahaan.
- 5) Memastikan keakuratan piutang usaha berdasarkan perhitungan baik secara komputerisasi ataupun manual.
- 6) Memastikan ketepatan pengklasifikasian piutang usaha oleh perusahaan.
- 7) Memastikan piutang usaha dicatat pada tanggal terjadinya piutang usaha.
- 8) Memastikan penyajian dan pengungkapan piutang usaha.

4. Pengakuan Kerugian atas Piutang

a. Piutang Tak Tertagih

Pengendalian atas piutang yang tepat memegang peranan penting pada perusahaan terutama pengendalian yang berkaitan dengan kebijakan pemberian kredit. Pengendalian tersebut menekankan pada proses penyelidikan atas kredibilitas debitur, hanya debitur yang memiliki kredibilitas baik yang layak untuk mendapatkan kredit sehingga diharapkan piutang dapat tertagih atau jumlah piutang tak tertagihnya dapat diminimalkan.

Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun,

²³*Ibid*, h. 141

penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham.²⁴

Kehandalan dalam penerepan pengendalian tidak seluruhnya menjamin piutang dapat tertagih, untuk itu pada umumnya perusahaan telah menetapkan jumlah piutang yang tak tertagih ke dalam beban operasionalnya. Beban operasional atas piutang tak tertagih dapat dinamakan beban piutang tak tertagih (*uncollectible accounts expense*), beban piutang sangsi (*bad debts expense*) atau juga dapat dinamakan beban piutang ragu-ragu (*doubtful accounts expense*). Besarnya penetapan beban piutang tergantung pada kebijakan perusahaan, namun ada 2 (dua) cara yang dapat digunakan untuk melakukan estimasi piutang tak tertagih, yaitu estimasi berdasarkan penjualan dan analisis umur piutang.

Estimasi berdasarkan penjualan dapat dilakukan dengan menghubungkan antara beban piutang tak tertagih dengan jumlah penjualan dalam satu periode tertentu.²⁵ Misalnya, penjualan perusahaan dalam suatu periode adalah sebesar Rp.1.000.000.000,- dan kebijakan perusahaan menetapkan beban piutang tak tertagih sebesar 2% sehingga beban piutang tak tak tertagih pada periode tersebut adalah sebesar Rp. 20.000.000,-.

Estimasi berdasarkan analisa umur piutang dapat dilakukan berdasarkan pada lamanya piutang tersebut beredar, semakin lama piutang beredar risiko untuk tak tertagihnya semakin besar. Dalam estimasi ini perusahaan perlu menetapkan pengelompokan umur piutang dan besarnya persentase tak tertagih dari masing-masing kelompok umur piutang.²⁶

²⁴ Donald E. Kieso, *Akuntansi Intermediate*, (Jakarta: Erlangga, ed 12, 2007), h.350

²⁵ Suwarno, *Analisis sistem pengendalian Internal atas piutang untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana, 2009), h.25

²⁶ Hery, *Akuntansi Keuangan Menengah I*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008), h. 272

b. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Piutang yang tak tertagih merupakan bagian dari risiko kerugian pemberian kredit. Meskipun demikian secara akuntansi hal tersebut harus tetap dilaporkan dan dilakukan pencatatan untuk kepentingan manajemen dan pihak luar khususnya berkaitan dengan perpajakan.

Secara akuntansi pencatatan beban piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan dua cara yaitu piutang dihapus ketika benar-benar piutang tersebut tidak dapat ditagih atau piutang yang tak tertagih telah diantisipasi sebelumnya dengan menetapkan cadangan piutang tak tertagih.²⁷

Ada dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih yaitu:²⁸

1) Metode Penghapusan Langsung (*Direct write-off method*)

Tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai tidak tertagih. Kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit piutang usaha dan mendebet beban piutang tak tertagih. Pada metode ini perusahaan akan mencatat beban piutang jika piutang tersebut benar-benar tidak terbayar.

Faktor- faktor atau perihal yang membuat metode penghapusan langsung ini dipakai yaitu terdapatnya sebuah situasi di mana memang sangat tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode, atau khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dibilang sangat tidak material.

Ketika metode penghapusan langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih hanya akan dicatat

²⁷ Dedhy Sulistiawan, dan Yie Ke Feliana, *Akuntansi Keuangan Menengah I*, (Malang: Banyumedia, ed 1, 2006), h. 81

²⁸ Ibid, h. 273

atau diakui apabila benar- benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar (*actual loss*), bukan berdasarkan pada kerugian estimasi. Jadi, pada saat perusahaan mendapati bahwa pelanggan tertentu tidak bisa membayar maka pada saat itulah perusahaan akan menghapus langsung piutang usahanya atas pelanggan tertentu disebelah kredit (tanpa melakukan pencadangan terlebih dahulu) dan membebankannya di sebelah debit sebagai beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih.

Adapun jurnal yang diperlukan oleh perusahaan untuk mencatat besarnya *actual loss* adalah sebagai berikut:²⁹

Beban Piutang Tak Tertagih	xxx	-
Piutang Usaha	-	xxx

Penggunaan metode penghapusan langsung dapat mengurangi manfaat laporan keuangan, baik laporan laba rugi maupun neraca. Tidak ada usaha yang dilakukan untuk menandingkan beban kredit macet dengan penjualan yang ada dalam laporan laba rugi periode berjalan.

2) Metode Pencadangan

Metode ini menggunakan penyisihan atau cadangan (*allowance*) dalam mencatat kerugian yang timbul akibat adanya piutang tak tertagih. Pihak manajemen tidak menunggu sampai suatu piutang benar-benar tidak dapat ditagih, melainkan membuat suatu perkiraan jumlah kemungkinan piutang yang tidak dapat ditagih. Jumlah piutang yang tidak akan tertagih tersebut dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu. Satu hal perusahaan dapat di prediksi adalah bahwa berdasarkan pengalaman masa lampau selalu ada pelanggannya yang tidak bisa membayar. Namun, mengenai siapa saja orangnya (pelanggan) dan

²⁹*Ibid*, h. 274

berapa jumlah piutang yang macet tentu saja baru akan dapat diketahui nanti secara pasti sampai pelanggan tertentu menyatakan tidak bisa membayar.

Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat, tanpa harus menunggu terjadinya *actual loss* yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung. Besarnya estimasi ini diperoleh berdasarkan hasil pengamatan atau pengalaman masa lampau mengenai jumlah piutang usaha yang macet.³⁰

Untuk tujuan pembukaan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip- prinsip akuntansi yang berlaku umum, karena metode ini memenuhi atau sesuai dengan:³¹

a. Prinsip penandingan

Dimana prinsip ini mengukur besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan dicatat.

b. Prinsip konservatisme

Dimana piutang usaha dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang lebih realistis (dan lebih rendah) sehingga mencerminkan dengan lebih baik jumlah iutang sesungguhnya dapat ditagih.

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Beban piutang yang tidak dapat ditagih	xxx	-
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	-	xxx

³⁰*Ibid*, h. 275

³¹*Ibid*, h.276

Apabila perusahaan mendapati bahwa ada pelanggan yang tidak bisa membayar, maka ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat penghapusan piutang atas pelanggan tersebut adalah sebagai berikut:

Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	yyy	-
Piutang Usaha	-	yyy

Apabila setelah perusahaan menghapus piutang usahanya atas pelanggan tertentu, kemudian ternyata pelanggan tertentunya tersebut beritikad baik dengan membayar sebagian utang. Dalam hal ini, untuk mencatat perolehan kembalinas sebagian dari piutangnya yang telah dihapus, perusahaan harus membalik jurnal penghapusan piutang yang telah dibuat (tetapi hanya sebesar jumlah yang perusahaan dapat tagih kembali) dan lalu mencatat hasil penagihan tersebut.

Piutang Usaha Tn. Y	yyy	-
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	-	yyy
Kas	yyy	-
Piutang Usaha Tn. Y	-	yyy

B. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini antara lain :

Tabel 2.1

No	Nama Peneliti	Judul	Tahun Peneliti	Jenis Variabel	Hasil Temuan
1.	Widiasmara	Analisis Pengendalian Intern Piutang usaha untuk Meminimal-kan Piutang tak Tertagih(Bad Debt) pada PT. Wahana Otomitra Multiartha, Tbk cabang Madiun	2014	Pengendalian Intern Piutang (variabel independen) Piutang tak Tertagih (variabel dependen)	Secara keseluruhan Prosedur Pengendalian Intern Piutang Usaha PT. Wahana Otomitra Multiartha, Tbk cabang Madiun berjalan efektif
2.	Hamel	Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang pada PT. Nusantara Surya Sakti	2013	Sistem Pengendalian Intern (variabel independen) Piutang (variabel dependen)	Sistem Penendalian Intern yang diterapkan pada PT. Nusantara Surya Sakti bekerja kurang efektif diakibatkan kurangnya pemeriksaan

					yang dilakukan audit intern untuk mengatasi praktek pelaporan keuangan dan membantu struktur keuangan dalam menyelesaikan fungsi pertanggung jawaban, sehingga dapat membuka peluang kecurangan.
3	Ramadanty	Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang pada CV. Cahaya Niaga Tani	2015	Sistem pengendalian (variabel independen) Piutang (Variabel dependen)	Sistem Pengendalian intern Piutang Pada CV. Cahaya Niaga Tani Palembang menunjukkan kelemahan. Terlihat seringnya terjadi

					kelalaian dalam melakukan penagihan terhadap konsumen
4	Dyah Ayu Susilowati	Analisa Pengendalian Intern Piutang Usaha untuk meminimal-kan Piutang tak Tertagih (Bad Debt) pada PT. Indomobil Finance Indonesia cabang Semarang	2017	Pengenda-lian Intern Piutang Usaha (variabel independen) Piutang tak Tertagih (variabel dependen)	Pengenda-lian Intern Piutang Usaha untuk Meminimalka n Piutang Tak Tertagih (Bad Dabt) pada PT. Indomobil Finance Indonesia cabang Semarang sudah berjalan efektif dan memadai. Terlihat dari pembagian tugas yang sesuai dengan pekerjaan-nya masing-masing, perusahaan juga memiliki SOP yang ada

					dijalankan oleh semua karyawan
5.	Runtu dani Elim	Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado	2016	Pengendalian Internal Piutang Usaha	Pengendalian piutang usaha pada PT. BAF Manado berjalan dengan baik.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Istilah penelitian kualitatif menurut Kirk dan Miller pada awalnya bersumber pada pengamatan kualitatif yang dipertentangkan dengan pengamatan kuantitatif, lalu didefinisikan bahwa metodologi kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dalam keafsahannya sendiri. Penelitian kualitatif umumnya bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif, dilakukan dengan situasi yang wajar (*natural setting*) dan data yang dikumpulkan umumnya bersifat kualitatif.³²

Deskriptif yang dimaksud adalah metode analisis data yang menyelidiki, menggambarkan atau melukiskan keadaan objek penelitian dalam bentuk kata-kata dan bukan dalam bentuk angka dan atau bilangan. Sehingga analisis data dapat dilakukan secara simultan saat pengumpulan data di lapangan, melalui mencari hubungan antar variabel yang menjadi pokok kajian kemudian digambarkan secara utuh melalui jawaban dari subjek.³³

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT Juang Jaya Abdi Alam yang berkaitan dengan sistem, prosedur, serta pengendalian internalnya. Dari penelitian ini dapat diketahui apakah sistem pengendalian internal terhadap piutang sudah sesuai dengan prosedur yang berlaku atau belum.

³² Azhari Akmal Tarigan, *Buku Panduan Penulisan Skripsi*, (Medan: 25 Oktober 2015), h. 31

³³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta Cet. ke 9, 1993), h. 128

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan secara langsung pada PTJuang Jaya Abdi Alam Cabang Medan yang beralamat di Jalan Talun Kenas, Tj. Muda Hilir, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20363. Telepon 0823-7523-6099. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli hingga September 2019.

C. Objek Penelitian

Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan sistem pengendalian internal pada piutang di PT Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018.

D. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer diperoleh langsung dari obyek yang akan diteliti (Responden). Data primer merupakan data yang sangat penting dan yang paling berpengaruh pada penelitian. Data primer merupakan data yang diperoleh dari subyek yang langsung atau bahkan mengalami kasus yang diteliti secara langsung dari perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan atau data yang terjadi dilapangan yang diperoleh dari teknik wawancara.

2. Data Sekunder

Data sekunder data yang diperoleh dari lembaga atau instansi tertentu. Data sekunder ini biasanya berupa dokumen-dokumen yang diperlukan atau data lapangan yang telah tersedia. Data ini merupakan data yang sudah ada atau disusun oleh pihak perusahaan, berupa sejarah perkembangan perusahaan, deskripsi jabatan, struktur organisasi dan pososi piutang penjualan pupuk kompos dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data secara langsung dengan artian data yang diambil dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar untuk keperluan tersebut. Namun dalam pengertian psikologik, observasi merupakan kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu obyek dengan menggunakan alat indra.

Sehingga observasi bisa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada obyek penelitian. Pengamatan ini dilakukan untuk melihat secara langsung terhadap fenomena- fenomena obyek yang akan diteliti. Penulis melakukan penelitian yang dilakukan dengan mengamati secara langsung proses dan kegiatan pengendalian atas piutang yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagihnya.

2. Wawancara

Wawancara yaitu mengadakan tanya jawab langsung kepada responden atau pihak yang terkait dalam PT Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan. Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang gambaran umum PT Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan, pengendalian internal atas piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih serta unit- unit yang berkaitan dengan pengendalian internal atas piutang. Beberapa yang dapat di wawacarai untuk mendapatkan informasi yang terkait dalam penelitian ini yaitu 1 orang kepala bagian keuangan dan akuntansi, 2 orang staf bagian keuangan dan akuntansi, dan 1 orang bagian audit internal.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengumpulan data yang diperoleh dari catatan- catatan yang dimiliki oleh PT Juang Jaya Abdi Alam

cabang medan yang telah terdokumentasi. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data tentang dokumen, catatan, prosedur, dan pengendalian internal atas Piutang.

F. Teknik Analisis Data

Penelitian yang dilakukan adalah dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Analisa data dalam penelitian kualitatif adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan uraian dasar. Definisi tersebut memberikan gambaran tentang betapa pentingnya kedudukan analisis data dilihat dari segi tujuan penelitian. Prinsip pokok penelitian kualitatif adalah menemukan teori dari data.

Adapun tahapan- tahapan analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

- a. Metode deskriptif, yaitu pengumpulan data, dengan mengolongkan, menganalisis dan menginterpretasikan data sehingga memberikan gambaran yang lebih akurat tentang masalah yang terjadi di perusahaan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan kejadian atau fakta, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dengan memaparkan apa yang sebenarnya terjadi. Penelitian ini menafsirkan dan menguraikan data yang bersangkutan dengan situasi yang sedang terjadi, sikap serta pandangan yang terjadi di dalam suatu masyarakat, pertentangan antara dua keadaan atau lebih, hubungan antar variabel yang timbul, perbedaan antar fakta yang ada serta pengaruhnya terhadap suatu kondisi. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal sangat berpengaruh untuk meminimalkan piutang tak tertagih.
- b. Metode komparatif, merupakan jenis penelitian deskriptif yang berusaha mencari jawaban secara mendasar mengenai sebab akibat dengan menganalisis faktor- faktor penyebab terjadinya maupun

munculnya suatu fenomena atau kejadian tertentu. Penelitian komparatif yaitu penelitian yang bersifat membandingkan. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan teori-teori yang telah ada dengan data-data yang didapat dari studi kasus. Metode komparatif jenis penelitian yang membandingkan antara dua kelompok atau lebih dari suatu variable tertentu.³⁴ Hasil yang ingin diperoleh dari analisis ini untuk melihat perbandingan antara teori-teori tersebut dengan aplikasinya pada perusahaan. Adapun prosedur metode komparatif yaitu :

1. Penentuan masalah penelitian
2. Penentuan kelompok yang mempunyai karakteristik yang akan diteliti
3. Pemilihan kelompok pembandingan
4. Pengumpulan data
5. Analisis data

³⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h.142

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

C. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

PT. Juang Jaya Abdi Alam berdiri pada tahun 2001 dengan mendapatkan Surat Izin Usaha (SIU) secara resmi pada 15 Agustus 2001 dengan Nomor Izin Usaha : C-05926 HT. 01.01.TH.2001 dengan populasi awal berjumlah 800 ekor sapi dengan 3 kandang. Saat ini PT. Juang Jaya Abdi Alam dapat menampung sapi sebanyak 23.000 ekor sapi dengan memiliki 12 kandang dan 9 paddock. Jumlah populasi sapi di PT. Juang Jaya Abdi Alam saat ini berjumlah 11.000 ekor sapi.

Sejak 2009 PT. Juang Jaya Abdi Alam telah mendirikan Breeding Center. Salah satu fungsi dari breeding center ini adalah untuk memelihara induk sapi dan anak sapi yang lahir ditempat feedlot, hasilnya dijadikan bakalan yang dapat berfungsi sebagai salah satu pemasok untuk sapi penggemukan di perusahaan ini. Jumlah bibit yang dihasilkan relative sedikit dan tidak dapat dijadikan sebagai pemasok bibit utama dalam perusahaan ini.

PT. Juang Jaya Abdi Alam merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan usaha utama dibidang penggemukan sapi potong secara intensif (feedlot). Sejak awal berdiri sampai Juni-Juli 2005, perusahaan ini merupakan perusahaan yang bermodalkan dari dalam negeri atau penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) yang berasal dari PT. Agro Giri Perkasa (AGP) mulai juli 2005 sampai sekarang modal usaha didapatkan dari modal luar negeri atau Penanaman Modal Asing (PMA) yang berasal dari Negara Australia. Sapi potong yang digunakan untuk pembibitan dan budidaya berasal dari Australia yaitu jenis Brahman Cross (BX) dengan pemasok Wellard, CPC, Elders dan Kiana. Selain jenis Brahman Cross (BX), jenis sapi yang dipelihara yaitu Charalois, Charbray, Santa Gertudi, Draoughmaster, dan Spanish Fighting Bull.

2. Lokasi dan Tata Letak PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

Lokasi perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam terletak di Jalan Talun Kenas, Tj. Muda Hilir, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Lokasi perusahaan sangat tepat karena cukup jauh dengan pemukiman penduduk yaitu sekitar kurang lebih 3 km, sehingga limbah yang dihasilkan dari area perusahaan tidak mengganggu penduduk di sekitar perusahaan. Jarak dengan Lintas Sumatera adalah 150 meter. Luas lahan PT. Juang Jaya Abdi Alam saat ini adalah 123.337 Ha, yang dipergunakan untuk mess, perkantoran, gudang, workshop, kandang, farming, breeding.

Lokasi PT. Juang Jaya Abdi Alam yang berada di jalan Lintas Sumatera dapat memberikan keuntungan dari segi pemasaran dan penerimaan bibit dari luar negeri, selain itu jarak dari Pelabuhan Belawan yang merupakan jalur perdagangan Pulau Sumatera. Untuk pemasaran di pulau Sumatera juga mudah untuk diakses karena lokasinya yang sangat Strategis.

3. Tujuan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

Adapun tujuan dari perusahaan ini yaitu sebagai berikut:

- 1) Penggemukan sapi bakalan dengan bobot awal sekitar 270-350 kg secara intensif sehingga pada waktu 100-120 hari masa penggemukan dapat mencapai bobot yang diinginkan 400-550 kg
- 2) Menyediakan daging yang berkualitas baik untuk kebutuhan daging dalam negeri dan ekspor dimasa yang akan datang
- 3) Menyerap bahan baku pakan yang diproduksi oleh petani dan memanfaatkan limbah yang dihasilkan oleh industri lokal.
- 4) Menyediakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat di sekitar perusahaan.

4. Program Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam

PT. Juang Jaya Abdi Alam memiliki beberapa program yaitu :

- a) Pusat Pemberdayaan Peternak Pembibit Sapi Potong (P4SP) Juang Jaya.

Dengan tekad memberdayakan petani Indonesia PT. Juang Jaya Abdi Alam menghadirkan pusat pemberdayaan peternak pembibit sapi potong Juang Jaya (breeding center) untuk dapat menjadi jembatan agar berswasembada daging sapi tercapai. Pusat pelatihan P4SP Juang Jaya yang berlokasi di Desa Suka Banjar/Kota Dalam, Kecamatan Sidomulyo, Kabupaten Lampung Selatan ini para petani diajarkan bagaimana cara memelihara sapi potong, khususnya jenis Brahman Cross, agar bisa mendapatkan hasil yang maksimal dari segala macam biaya yang telah dikeluarkan.

Materi pelatihan yang diberikan meliputi pengenalan akan sapi, tingkah laku sapi, konsentrat dan pakan ternak, sistem perkandangan sampai kepada manajemen limbah dan praktek lapangan. Semua materi diberikan oleh tenaga ahli berpengalaman di bidangnya, seperti para supervisor PT JJAA dan Akademisi ahli Peternakan dari Universitas Lampung (Unila) dan Institut Pertanian Bogor (IPB). Sesuai dengan dilakukan kegiatan oleh pusat pemberdayaan peternak pembibit sapi potong Juang Jaya ini, diharapkan menjadi tonggak perubahan dalam pola pikir dunia pembibitan sapi potong di Indonesia. Perusahaan tidak lagi berpikir untuk melakukan pengembangan bagi kemajuannya sendiri, tapi juga membuka pintu akan tanggung jawab sosial bagi pendidikan masyarakat, dalam hal ini para peternak sapi potong lokal.

- b) Program Kemitraan Pembibitan Sapi Potong

Program kemitraan pembibitan sapi potong ini merupakan kerjasama antara PT Juang Jaya Abdi Alam (JJAA) dan PT Agro Giri Perkasa (AGP) dengan kelompok peternak di Desa Budidaya dan Desa Siring Jaha, Kecamatan Sidomulyo, Kabupaten Lampung Selatan,

Provinsi Lampung. Sapi indukan akan dikembalikan ke PT. Juang Jaya Abdi Alam setelah 2 atau 3 kali kelahiran dimana seluruh pedet (anak sapi) yang dilahirkan menjadi milik peternak. Kemitraan ini bertujuan untuk :

- 1) Mempercepat pertumbuhan populasi ternak sapi
- 2) Meningkatkan pendapatan peternak melalui peningkatan skala usaha
- 3) Terbentuknya kelompok sosial yang tumbuh dari peternak sendiri
- 4) Mendukung program pemerintah swasembada daging sapi
- 5) Program ketahanan pangan dalam negeri.

c) Program CSR (Corporate Social Responsibility)

PT. Juang Jaya Abdi Alam (JJAA) tidak melupakan tanggung jawab kepada lingkungan sekitar perusahaan. Menyadari keberadaan perusahaan akan sangat mempengaruhi lingkungan dan sosio-ekonomi masyarakat, PT JJAA memutuskan untuk mengambil tanggung jawab sebagai bentuk sumbangsih kepada masyarakat, yaitu :

- 1) Pembangunan Masjid Abu Bakar di lingkungan PT. JJAA
- 2) Program tempat pembelajaran anak di Masjid Abu Bakar PT. JJAA
- 3) Program bantuan beasiswa bagi anak-anak sekitar
- 4) Program pemberian sembako kepada manula dan masyarakat sekitar
- 5) Pemberian Obat Anti Parasit Paramectin RV ke sapi peternak disekitar perusahaan yang merupakan pengobatan gratis untuk meningkatkan kesehatan sapi
- 6) Pembangunan berbagai infrastruktur di Desa Kotadalam dan Desa Sukabanjar, Kabupaten Lampung Selatan
- 7) Pembangunan Pusat Pemberdayaan Peternak Pembibit Sapi Potong (P4SP)
- 8) Pembinaan peternak-peternak lokal melalui berbagai pelatihan dan pendampingan intensif

5. Logo Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan

Gambar 4.1 Logo Perusahaan



Sumber : PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

6. Operasional Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

PT. Juang Jaya Abdi Alam merupakan perusahaan swasta yang berbentuk perseoran terbatas (PT) dengan spesifikasi usaha penggemukan, dan perdagangan sapi potong. Akan tetapi PT. Juang Jaya Abdi Alam beroperasi dalam bidang usaha lain yaitu *agricultural* dan pupuk kompos.

Struktur organisasi diperlukan dalam perusahaan untuk pemberian tempat atau sebagai kerangka agar orang mendapat tempat dan fungsi masing- masing untuk bekerja dan melaksanakan tugasnya sebagai tujuan pokok yang telah digariskan oleh manajemen atau pimpinan, sehingga tanpa struktur organisasi yang baik maka tujuan perusahaan sulit untuk dicapai.

Struktur organisasi bukanlah merupakan suatu tujuan perusahaan, tetapi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi yang baik akan membantu berhasilnya pencapaian tujuan perusahaan, dan berdasarkan alasan ini maka penyusunan struktur organisasi adalah sangat penting.

8. Penerapan Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan pada perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, peneliti menemukan beberapa temuan yang berkaitan dengan rumusan masalah yakni, berkaitan dengan bagaimana implementasi dari sistem pengendalian internal piutang dalam penjualan pupuk kompos yang diterapkan untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih pada PT Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan. Sistem pengendalian internal yang diterapkan perusahaan telah terjadi perubahan sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Kepala bagian akuntansi dan keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“Perusahaan ini pada awalnya menggunakan sistem pengendalian internal, namun sistem tersebut berubah menjadi SAFI (system Accounting, Financing and Inventory). Karena perusahaan menganggap SAFI ini lebih efektif dan efisien pengawasannya dibandingkan sistem yang sebelumnya”.³⁵

Perubahan sistem pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam menganggap bahwa dengan terjadinya perubahan

³⁵ Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 15 Juli 2019

sistem tersebut tugas dan wewenang lebih efektif dan efisien, dilihat dari pemisahan fungsi tugas dalam organisasi pengendalian internal. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“Di perusahaan JJAA ini sistem pengendalian internal dilakukan oleh bagian keuangan dan tidak ada pemisahan fungsi dan wewenang antara bagian pengendalian internal dengan bagian keuangan. Bertujuan untuk memudahkan pengawasan atas penjualan pupuk”.³⁶

Dari hasil wawancara diatas bertentangan dengan teori yang dikemukakan oleh Bambang Hartadi dalam bukunya yang berjudul *Auditing Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi* bahwa sistem pengendalian internal mengharuskan perusahaan harus memiliki pemisahan fungsi tugas yang jelas agar tidak terjadinya penyimpangan dan kesalahan manusia yang disengaja maupun tidak disengaja.³⁷

Struktur organisasi menggambarkan bagian otorisasi dan tanggung jawab pada perusahaan. Penetapan otorisasi dan tanggung jawab sangatlah penting bagi sebuah organisasi untuk memiliki deskripsi pekerjaan yang jelas. Tanpa deskripsi pekerjaan yang jelas, maka dapat menyebabkan terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan oleh perusahaan.

Terkait dengan pelaksana sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan putang tak tertagih pada PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

“Sistem Pengendalian Internal memiliki arti yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini bertujuan agar proses dilapangan dapat berjalan dengan baik dan dapat dipantau setiap pergerakan pencapaian target dan tujuan dari setiap departemen yang ada. Selain

³⁶ Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 15 Juli 2019.

³⁷ Bambang Hartadi, *Auditing Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi*(Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1987), h. 130.

itu, agar dapat mencegah dan mendeteksi penggelapan atau penyimpangan terhadap SOP dari setiap instansi”.³⁸

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pada pelaksanaan sistem pengendalian internal atas piutang penjualan pupuk kompos sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP). Maka dapat dikatakan sistem pengendalian internal atas piutang dari penjualan pupuk kompos ini sudah berjalan dengan efektif.

9. Pelaksanaan Aktivitas Pengendalian Internal

Adanya sistem pengendalian internal yang merupakan suatu pengawasan sistematis dalam menjaga kekayaan perusahaan yang berguna untuk membantu pemimpin dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditentukan terlebih dahulu. Selain itu, sistem pengendalian internal juga dapat membantu proses manajemen dan dapat mendorong para karyawan dalam menjalankan tugasnya masing- masing. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“Iya, karena manajemen harus memberikan buku penyajian prosedur yang meliputi rincian metode- metode yang harus diikuti. Pegawai harus menjalani latihan- latihan dalam penerapan prosedur pengendalian dan harus memahami metode-metode dan pengendalian yang melekat pada sistem tersebut sehingga dapat diterapkan secara nyata. Masing-masing karyawan tentunya harus bertanggung jawab dalam melaksanakan tugasnya. Karyawan yang kompeten, jujur dan bertanggung jawab dalam perusahaan itulah yang dapat diandalkan”.³⁹

Dengan adanya pengawasan yang dilakukan terhadap karyawan, perusahaan juga melakukan sanksi-sanksi yang diberikan oleh pihak perusahaan apabila pembeli tidak dapat melunasi pembelian non tunai

³⁸ Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 15 Juli 2019

³⁹ Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 15 Juli 2019

yang telah jatuh tempo. Sebagaimana yang di katakan oleh Kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan, sebagai berikut :

“...jelas ada. Untuk pembelian pupuk kompos secara kredit yang telah jatuh tempo, barang jaminan yang diberikan kepada perusahaan masih dipegang oleh perusahaan sampai pembeli melakukan pembayaran secara lunas, setelah itu baru pihak perusahaan menyerahkan surat jaminan tersebut. Dan apabila pembeli tidak dapat melunasi hutangnya maka pihak perusahaan mengambil keputusan melelang surat berharga tersebut kemudian sisa dari pelelangan tersebut dikembalikan kepada pembeli tersebut”.⁴⁰

PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan membuat sanksi-sanksi tersebut bertujuan untuk agar para pembeli yang melakukan pembelian secara non tunai merasa bertanggung jawab atas transaksi tidak tunai yang dilakukannya. Namun perusahaan tidak terlalu menganggap hal ini adalah masalah besar yang terjadi di perusahaan karena adanya jaminan surat berharga. Sehingga perusahaan tidak ada pembentukan Tim Penagih hutang untuk pembelian secara tidak tunai. Hal ini dikatakan oleh auditor internal perusahaan, sebagai berikut:

“Kami tidak terlalu bernafsu untuk menagih piutang dan pembayaran yang telah jatuh tempo karena adanya jaminan surat berharga, sehingga perusahaan tidak membentuk Team penagih atas hutang pembeli”.⁴¹

Walaupun perusahaan tidak terlalu menganggap masalah besar bahwa dengan tidak adanya pembentukan team penagih di perusahaan, namun PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan tidak melepaskan tanggung jawabnya atas penyimpanan barang jaminan berupa surat berharga yang telah diberikan pembeli yang melakukan pembelian secara non tunai untuk menghindari penyalahgunaan. Hal ini dikatakan oleh

⁴⁰ Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 15 Juli 2019

⁴¹ Nur Fadhilah, Auditor Internal, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 18 Juli 2019

Kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti, sebagai berikut:

“Jaminan yang diberikan oleh pembeli yang melakukan pembelian kredit disimpan dalam lemari besi anti air dan api untuk mengurangi resiko bencana alam dan kunci dipegang oleh kepala bagian keuangan dan akuntansi”.⁴²

Untuk menunjang efektifitas sistem pengendalian internal perusahaan cabang harus memiliki bagian satuan pengawasan internal sendiri yaitu auditor internal, yang bertujuan untuk melindungi segala aset yang ada diperusahaan cabang dan prosedur penjualan pupuk kompos dapat dijalankan sesuai dengan ketentuan perusahaan dan sistem pengendalian internal dapat berjalan dengan efektif. Auditor internal perusahaan juga berperan sangat penting untuk menilai dan memeriksa laporan keuangan yang ada diperusahaan. Setiap perusahaan memiliki waktu khusus yang dilakukan auditor internal dalam mengaudit laporan keuangan khususnya atas piutang penjualan pupuk kompos. Hal ini dikatakan oleh auditor internal perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, sebagai berikut:

“Kita melakukan pemeriksaan laporan keuangan yang dilakukan oleh audit internal perusahaan yaitu selama 3 bulan sekali atau triwulan. Tujuannya agar mempermudah dalam pemeriksaan apabila terjadi kesalahan yang tidak disengaja”.⁴³

Pemeriksaan yang dilakukan oleh audit internal selama triwulan sekali bertujuan agar dapat memperbaiki kesalahan yang tidak terlalu lama baik disengaja maupun tidak disengaja atas laporan keuangan.

⁴² Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 18 Juli 2019

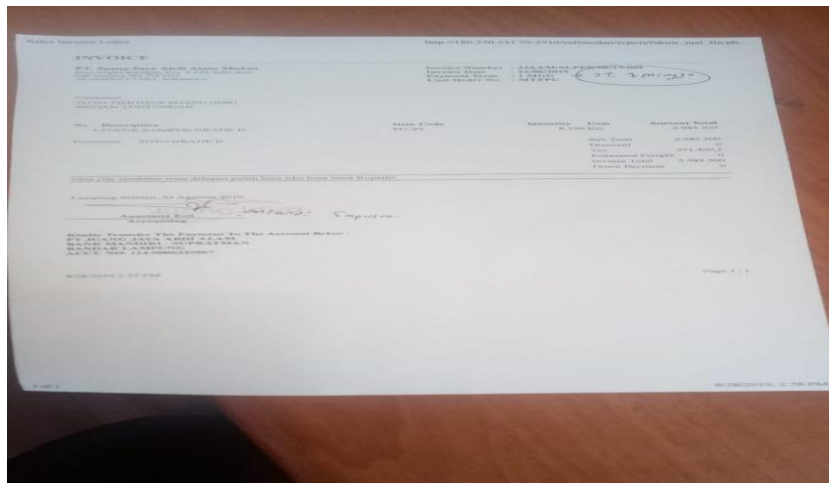
⁴³ Nur Fadhilah, Auditor Internal, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 18 Juli 2019

B. Pembahasan

1. Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Dalam Penjualan Pupuk kompos Secara Kredit Yang Diterapkan Pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan

Dalam penjualan pupuk kompos secara kredit pada PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan memastikan bahwasannya jumlah piutang yang terjadi dapat ditagih dengan baik. Dalam hal ini auditor internal perusahaan melakukan beberapa tindakan seperti membuat bukti pembayaran berupa invoice. Setelah mendapatkan invoice, dapat dilihat bahwa apabila yang dilakukan adalah pembelian kredit maka perusahaan membuat suatu keringanan berupa potongan harga untuk pembelian diatas Rp. 10.000.000. kemudian tindakan selanjutnya yaitu dalam hal penagihan hutang yang sudah jatuh tempo. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, berikut adalah bentuk dari invoice pembayaran dari penjualan pupuk kompos secara kredit:

Gambar 4.3 Invoice Pembayaran Kredit



Sumber : PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan memberikan bukti berupa invoice kepadasetiap pembelian yang dilakukan secara tidak tunai maupun tunai. Pada gambar diatas adalah invoice pembayaran yang dilakukan pembelian secara kredit pada tanggal 24 Agustus 2019 yang akan jatuh tempo seminggu dari jarak pembelian tersebut yaitu pada tanggal 31 Agustus 2019. Pembelian yang dilakukan secara tunai akan mendapatkan stempel lunas dari

kasir kemudian ditunjukkan kepada security dan pembelian yang dilakukan secara kredit akan membawa invoice nya kembali ke perusahaan dan melakukan pembayaran lunas kemudian kasir memberikan stempel lunas. Berdasarkan SOP penjualan pada perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan bahwasannya setiap pelanggan yang melakukan pembelian pupuk secara kredit yang telah jatuh tempo dan tidak dapat melunasi hutang nya maka pelanggan tersebut tidak diperbolehkan kembali membeli pupuk tersebut sampai pembayaran dilakukan secara lunas.

Pembelian pupuk kompos yang memesan terlebih dahulu melalui via telepon dapat memesan dengan cara mentransfer dana sesuai dengan berapa kg/ton pupuk yang akan dibeli oleh konsumen, kemudian pihak konsumen mengkonfirmasi bahwa dana sudah ditransfer maka pihak PT. Juang Jaya Abdi Alam akan mengecek terlebih dahulu apakah dana yang sudah masuk ke rekening PT. Juang Jaya Abdi Alam dan menyiapkan pupuk kompos sesuai dengan pemesanan konsumen. Sistem penjualan via telepon ini sesuai kesepakatan apakah pupuk kompos tersebut diambil sendiri atau dikirim oleh pihak PT. Juang Jaya Abdi Alam. Jika pihak konsumen meminta untuk diantarkan maka dikenakan biaya transportasi.

PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan memberikan keringanan untuk pelanggan yang melakukan pembelian pupuk secara kredit diatas pembelian Rp. 10.000.000 dengan memberikan potongan harga. Hal ini dikatakan oleh auditor internal perusahaan, sebagai berikut:

“Kami memberikan potongan harga kepada pelanggan setiap pembelian pupuk secara kredit yang berjumlah diatas Rp. 10.000.000 dengan syarat pembayaran 3/7. n/30. Dengan adanya syarat pembayaran ini merupakan salah satu strategi perusahaan dagang yang melakukan penjualan secara kredit untuk menarik pelanggan dengan adanya potongan harga tersebut”.⁴⁴

Penjualan secara piutang menimbulkan syarat pembayaran. Hal ini muncul dikarenakan berpotensi untuk tidak terjadinya pengembalian dana

⁴⁴ Nur Fadhilah, Auditor Internal, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 18 Juli 2019

dalam bentuk *cash*. Untuk penjabaran dari syarat pembayaran 3/7. n/30 yaitu bahwa apabila pembeli membayar hutangnya mulai dari hari pertama sampai dengan hari ke 7 maka akan mendapat potongan harga pembelian sebesar 3% dari harga penjualan pupuk yang dibeli, serta apabila dibayar setelah hari ke 7 sampai dengan hari ke 30, maka tidak mendapat potongan pembelian. Dengan adanya potongan harga yang diberikan perusahaan kepada pembeli merupakan suatu bentuk apresiasi kepada pelanggan.

Dengan adanya sistem pengendalian internal perusahaan seharusnya tidak khawatir dengan penjualannya yang dapat mempengaruhi kas yang masuk pada perusahaan. Dalam Penjualan kredit masih banyak terdapat orang-orang yang tidak bertanggung jawab atas pembelian kreditnya. Suatu perusahaan dagang dapat dikatakan berhasil apabila penjualan kreditnya tidak bermasalah. Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan melakukan tindak lanjut yang nyata terhadap pembeli yang tidak membayar hutangnya yang telah jatuh tempo. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti, hal ini dikatakan oleh kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“ perusahaan ini tidak membentuk tim penagih ataupun *debt collector* untuk pelanggan yang nunggak bayar hutangnya, namun penagihan tetap dilakukan dengan via telepon. Apabila pelanggan enggan juga membayar hutangnya maka kita sendiri yang mendatangnya. Kalau pelanggan kita perusahaan maka kita datang langsung ke kantor mereka, dan kalau pelanggan kita perorangan maka kita datangin kerumahnya sebagai peringatan”.⁴⁵

Walaupun perusahaan tidak membentuk tim penagih namun perusahaan tetap melakukan penagihan terhadap pembeli yang dilakukan oleh bagian humas perusahaan. Untuk pembelian kredit yang telah jatuh tempo, perusahaan melakukan peringatan pertama yaitu dengan cara menghubungi kembali pihak-pihak yang bersangkutan atas pembelian kredit. Cara ini dilakukan perusahaan yaitu untuk memastikan bahwasannya adanya niat baik dari perusahaan dan tindakan-tindakan yang dilakukan perusahaan dalam

⁴⁵ Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 18 Juli 2019

penagihan. Pernyataan dari hasil wawancara tersebut bahwa perusahaan tidak membentuk tim penagih dikarenakan jaminan berupa surat berharga yang telah diberikan oleh pelanggan yang melakukan pembelian kredit dengan jumlah pembelian diatas Rp. 10.000.000. PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan melakukan tindakan-tindakan selanjutnya kepada pembeli yang tidak membayar hutangnya yang telah jatuh tempo dan yang sudah diberi peringatan sebelumnya, yaitu dengan cara menghubungi kembali pihak-pihak yang bersangkutan. Perusahaan melakukan syarat pembelian berupa potongan hargadan memberikan syarat berupa jaminan surat berharga yaitu untuk menjaga kepercayaan kepada pembeli. Apabila suatu prosedur yang telah ditetapkan perusahaan tidak dipatuhi dan dijalankan dengan semestinya maka perusahaan melakukan beberapa tindakan. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“ jika pelanggan tidak sanggup bayar hutang maka surat berharga yang diberikan sebagai barang jaminan untuk sementara waktu ditahan dulu, dan kami memberikan jangka waktu seminggu lagi. Apabila tidak dibayar juga maka kami melakukan diskusi secara kekeluargaan kepada pihak yang terkait hutang dan kalau tidak ada itikad baik juga dari pembeli tersebut maka kami melaporkan kepada pihak yang berwenang. Setelah itu dari pihak yang berwenang memutuskan keputusan bahwasannya surat berharga yang dijadikan sebagai jaminan tersebut di lelang”⁴⁶.

Pandangan islam mengenai orang-orang yang tidak menepati janji yaitu merupakan suatu bentuk mendzholimi orang lain. Sebagaimana dalam ajaran agama islam mengajarkan bahwa janji adalah hutang, dan apabila berhutang maka harus dibayar. Berikut adalah dalil mengenai pentingnya dalam menepati janji yang terdapat dalam firman Allah SWT dalam surah ali- imran ayat: 76

بَلَىٰ مَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ وَاتَّقَىٰ فَإِنَّ اللَّهَ يُجِبُ الْمُتَّقَىٰ

⁴⁶Andi Syahputra, Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 5 Agustus 2019

Artinya : “Sebenarnya barangsiapa menepati janji dan bertakwa, maka sungguh Allah mencintai orang-orang yang bertakwa.”⁴⁷

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa orang-orang yang menepati janji adalah termasuk orang yang bertakwa kepada Allah SWT dan merupakan salah satu sifat terpuji. Menurut pandangan islam, suatu penepatan janji atas hutang yang dilakukan merupakan suatu kewajiban yang harus dibayar. Tidak hanya itu, pengendalian internal perusahaan Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan juga memiliki standar operasional penjualan (SOP) yang harus dilaksanakan guna agar tujuan perusahaan berjalan dengan efektif. Sistem pengendalian internal harus ada pengawasan terus menerus dari manajemen. Suatu sistem dapat menjadi lemah sesuai karena adanya perubahan kondisi operasi atau disebabkan kemunduran karena kelalaian karyawan atas penagihan. Baik secara mendadak atau direncanakan harus diadakan penelaahan mengingat sistem pengendalian internal kepada auditor internal. Lingkungan pengendalian mempengaruhi perusahaan dalam kesadaran pengendalian atas orang-orangnya, merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian internal, menetapkan disiplin dan terstruktur.

Lingkungan pengendalian terdiri dari tindakan, kebijakan, dan prosedur yang harus dipatuhi oleh setiap perusahaan. Pengendalian internal berkaitan dengan proses-proses dan praktek-praktek dengan manajemen suatu organisasi berusaha untuk memastikan bahwa keputusan-keputusan dan aktivitas-aktivitas yang disetujui dan memadai benar-benar diambil dan dilaksanakan. Berikut adalah mekanisme penjualan pupuk kompos secara kredit yang dibuat oleh perusahaan, sebagai berikut:

⁴⁷ Al- Qur'an dan Terjemahannya, Asy- Syifa', (Semarang: Raja Publishing, 2011), h. 59

PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan membuat mekanisme berupa bagan sistem pembelian pupuk kompos secara kredit yang dimulai dari pelanggan membeli kompos langsung menuju pos security dengan menyerahkan nomor *sales order* (SO) kemudian security memberikan nomor antrian kepada pembeli dan pihak security akan memberi info kepada bagian timbangan untuk proses penimbangan pengangkutan tanpa muatan. Sementara pembeli tersebut diarahkan untuk menunggu di *Parking Area*. Sebelum melakukan pemasukan pupuk kedalam pengangkutan, mobil pengangkutan pupuk di timbang terlebih dahulu. Setelah pengangkutan ditimbang tanpa muatan, pengangkutan pembeli diarahkan ke gudang kompos kemudian diproses untuk muat kompos kedalam pengangkutan dengan menyerahkan nomor antrian yang telah diberikan sebelumnya. Dengan membawa nomor antrian tersebut kemudian diarahkan untuk menimbang pupuk yang dibeli dengan mobil yang berisi muatan. Setelah diketahui berat kompos yang dimuat, pihak pembeli melakukan pembayaran di kasir perusahaan. Jika pembelian kredit, maka pembeli mendapatkan invoice dari kasir dengan keterangan kapan jatuh tempo pembayaran dan tidak diberikan stempel lunas. Setelah itu, pembeli keluar perusahaan dengan menunjukkan bukti berupa invoice tersebut kepada security.

Pengendalian internal dapat membantu perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan dalam mencapai target kinerja dan profitabilitasnya, dan mencegah hilangnya sumber kecurangan yang terjadi. Pada hakikatnya pengendalian internal dapat membantu mencegah kelemahan dan hambatan sepanjang proses tersebut dilakukan sesuai dengan SOP yang berlaku. Pengendalian internal perusahaan dalam pembuatan mekanisme sistem pembelian kompos secara kredit yang ada di perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan dibuat untuk dijalankan prosedurnya agar tujuan perusahaan dalam penjualan untuk memperoleh keuntungan dapat berjalan dengan lancar.

2. Hambatan-Hambatan yang Dihadapi Oleh PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan Dalam Menerapkan Sistem Pengendalian Internal Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan.

Sistem pengendalian internal akan menghilangkan kemungkinan terjadinya kesalahan. Hambatan- hambatan yang dihadapi oleh perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan ini sebagian besar dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu dari faktor internal dan faktor eksternal. Berikut adalah hambatan- hambatan yang dihadapi oleh perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan:

a. Faktor Internal

Sistem pengendalian internal terdiri atas manusia dan prosedur. Perusahaandiharapkan untuk bertindak dan mengikuti prosedur secara normal dan bertanggung jawab. Namun, bisa saja berbuat kesalahan. Mereka bisa saja kadang- kadang tidak bertindak sesuai dengan apa yang diinginkan, sehingga menyebabkan sistem menjadi rusak. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, berikut ini adalah bentuk kesalahan yang terjadi yang dilakukan akibat dari perbuatan manusia (*human error*) yaitu kesalaham menginput jumlah timbangan dari invoice ke SAFI:

Gambar 4.5 Bukti Pengeluaran Barang

No. Keterangan	Kode Item	Inweight	Outweight	Konstata Satuan	No. Pal
1 PUPUK KOMPOS GRADE B	PU-29	3.940	10.740	6.800 KG	BK 8872 CF

Sumber : PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

Dari bukti yang sudah dilampirkan bahwa terdapat jumlah pembelian pupuk kompos dari pembeli setelah ditimbang yang dilihat dari invoice yaitu sebesar 6.800 Kg. Namun yang tercatat di sistem SAFI perusahaan sebesar 6.880 Kg. Berikut adalah bukti penginputan yang terjadi di sistem:

Gambar 4.6 Deliveri Order (DO) Report Perusahaan

DO Report

http://180.250.241.99:2910/safimedan/report/bukti_kirim_item.p...

PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan
Jalan Negeri Beringin, Km. 3,75 M. Jalan Kiri, Deli Serdang 041
20190
SUMATERA UTARA, Indonesia

Delivery Order No : JJAAM/SLS/09/19/0001
DO Date : 03/09/2019

To : SATNA WATI BK BARUS (DR)
Shipment Date : 03/09/2019
Warehouse From : GUDANG MEDAN PUPUK

SO Number : JJAAM/SO-PPK/07/19/004
Comment :

No	Description	Item Code	Quantity	Uom	Outs SO
1	PUPUK KOMPOS GRADE B	PU-29	6.880	KG	93.120
Sub Total					2.408.000
Count Record 1					2.408.000

YANG MENYERAHKAN
Juang Jaya
9/3/2019 12:50 PM

WAREHOUSE STAFF

WAREHOUSE SUPERVISOR

Page 1 of 1

Sumber : PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan

Kesalahan yang terjadi merupakan kesalahan yang diperbuat oleh manusia. Namun dengan adanya pemantauan dari audit internal perusahaan, tidak juga terlepas dari tanggung jawab yang harus dilakukan akibat dari kesalahan tersebut guna menghindari kelalaian yang terjadi. Hal ini dikatakan oleh auditor internal perusahaan, sebagai berikut:

“ Apabila langsung ketahuan dalam menginput ke sistem, maka kami segera memperbaikinya pada saat itu juga. Tentunya memperbaiki yang ada di sistem nya. Karena pada saat hasil penginputan selesai jumlah uang masuk dengan invoice penjualan harus sesuai, apabila tidak sesuai maka pasti terjadi kesalahan. Dan apabila terjadi kesalahan kami langsung mengecek antar invoice dengan sistem dan segera memperbaikinya”⁴⁸.

⁴⁸Nur Fadhilah, Auditor Internal, wawancara langsung di Perusahaan PT. Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan, Tanggal 5 Agustus 2019

Seorang auditor internal perusahaan harus teliti dalam melakukan pengawasan yang berhubungan dengan penjualan yang dapat mempengaruhi kas perusahaan. Sejalan ini pengawasan serta seluruh kegiatan yang berjalan berdasarkan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ada, mampu untuk mencegah terjadinya kesalahan atau kecurangan penjualan kredit. Maka dari itu dalam pelaksanaan pengendalian internal yang baik pihak perusahaan harus mengikuti peraturan dan tata cara yang telah ditetapkan sehingga dapat meminimalisir kesalahan atau kecurangan melalui proses pemantauan (*monitoring*). Pemantauan (*monitoring*)berkaitan dengan penilaian yang berjalan atau penilaian yang berkala atas kualitas aktivitas pengendalian internal oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian dijalankan sesuai dengan SOP dan tujuan perusahaan.

b. Faktor Eksternal

Adapun hambatan lain yang dihadapi oleh perusahaan yaitu berasal dari faktor eksternal. Hambatan ini muncul dari pembeli yang tidak bertanggung jawab atas pembelian kredit yang telah jatuh tempo. Akibat dari hambatan ini biaya- biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan semakin bertambah seperti biaya transportasi dan biaya telepon pada saat penagihan hutang dan lain sebagainya. Akibat dari tidak adanya rasa tanggung jawab dari pembeli tersebut, maka dapat menghambat kas yang masuk ke perusahaan. Maka dari itu, pengendalian internal sangat diperlukan dalam hal ini. Salah satunya dengan membentuk bagian Tim Penagih Khusus atau *debt collector* untuk menagih hutang pembeli yang telah jatuh tempo. Hal ini bertujuan agar perusahaan akan selalu melakukan pengawasan secara terus-menerus sehingga sistem pengendalian internal yang ada dapat berjalan dengan sebaik- baiknya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penelitian yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi dari sistem pengendalian internal piutang dalam penjualan pupuk kompos yang diterapkan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan ini bahwa telah merubah sistem pengendalian internal yang telah dibuat sebelumnya menjadi SAFI (*System Accounting, Financing, and Inventory*). Salah satu peran SAFI ini yaitu sebagai pengawasan dari transaksi penjualan kredit. Pelaksanaan sistem pengendalian internal atas piutang dari penjualan kredit pupuk kompos sudah sesuai dengan SOP (*Standart Operational Prosedure*) yang berlaku, dilihat dari beberapa tahapan yang dijalankan oleh Perusahaan PT Juang Jaya Abdi Alam Cabang Medan.
2. Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh perusahaan ada dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Hambatan pada faktor internal perusahaan yaitu masih terdapat rangkap jabatan atau tidak ada pemisahan tugas yang dilakukan antara bagian akuntansi dengan pengendalian internal, sehingga kesalahan input yang terjadi masih sering dihadapi oleh perusahaan. Dan yang menjadi hambatan lain yaitu tidak adanya pembentukan Tim Penagih hutang oleh konsumen. Adapun hambatan dari faktor eksternal yaitu muncul dari pembeli yang tidak bertanggung jawab atas pembelian kredit yang telah jatuh tempo. Dan biaya- biaya tambahan yang dikeluarkan perusahaan dalam hal penagihan hutang seperti biaya telepon ataupun transportasi.

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis kemukakan dari hasil penelitian, mengenai analisis data dan kesimpulan yang berhubungan dengan sistem pengendalian internal atas piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan membuat bagian khusus antara pengendalian internal dengan bagian akuntansi dan keuangan dan tidak terjadi rangkap jabatan yang dilakukan oleh bagian Akuntansi dan Keuangan terhadap pengendalian internal perusahaan untuk mengelola SAFI guna menghindari resiko penumpukan tugas dan untuk meminimalkan sekecil mungkin kesalahan serta kelalaian dalam penginputan penjualan pupuk kompos.
2. PT. Juang Jaya Abdi Alam cabang Medan sebaiknya membentuk Tim penagih untuk menagih kepada pembeli yang melakukan pembelian kredit pupuk kompos yang sudah jatuh tempo agar konsumen merasa bertanggung jawab atas hutang yang dimiliki karena hal tersebut juga dapat merugikan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Haryono, Jusup. *Auditing*. Yogyakarta: PT. BP STIE, 2001.
- Ari Kunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Surat Pendekatan Praktik cetakan ke 9*. Jakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Ayu, Susilowaty Dyah. "Analisa pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. Indomobil Finance Indonesia cabang Semarang" dalam jurnal Ekonomi Akuntansi, Vol.18 No.1 Tahun 2017. Semarang.
- Azwar, Syaifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Dedhy Sulistiawan, dan Yie Ke Feliana. *Akuntansi Keuangan Menengah I, Edisi Pertama*. Malang: Banyumedia, 2006.
- Diana Anastasya dan Lilis Setiawati. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2011.
- Hafiduddin, Didin dan Tanjung Hendri. *Manajemen Syariah dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2003.
- Hamel, Gerry. "Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang pada PT. Nusantara Surya Sakti" dalam jurnal EMBA, Vol.1 No.3 Tahun 2013. Manado.
- Hatardi, Bambang. *Auditing Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1987.
- Hery. *Akuntansi Dasar*. Jakarta: PT. Grasindo, 2010.
- *Akuntansi dan Rahasia dibaliknya*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012.
- *Akuntansi Aset, Liabilitas dan Ekuitas*. Jakarta: PT. Grasindo, 2014.
- ~~Akuntansi Keuangan Menengah I~~. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2015.
- ~~Pengantar Akuntansi~~. Jakarta: PT. Grasindo, anggota Ikapi, 2017.
- Irawan, Setia Budi Hengky. *Bijak Mengelola Piutang smart in Accounting Receivable*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2011.

- Kieso, E. Donald. *Akuntansi Intermediate Edisi Dua Belas*. Jakarta: Erlangga, 2007.
- Kokasih, Engkos. *Manajemen Keuangan & Akuntansi Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Pandiangan, Rositua. *Buku Pintar Akuntansi dan Pengendalian Usaha*. Yogyakarta: Laksana, 2014.
- Pudjiastuti Enny. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004.
- Rama, V. Dasaratha. *Accounting Information System*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Ramadanty, Putri. "Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Pada CV. Cahaya Niaga Tani" dalam jurnal EMBA, Vol.6 No.1 Tahun 2015. Palembang.
- Samryn, L.M. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Suryanto Bagong dan Sutinah. *Metode Penelitian Sosial, (berbagai Alternatif pendekatan)*. Prenada Media, 2000.
- Suwarno. *Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih*. (Skripsi: Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana). 2009.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Buku Panduan Penulisan Skripsi*. Medan, 2015.
- Widiasmara, Anny. "Analisis Pengendalian Intern Piutang usaha untuk meminimalkan Piutang tak tertagih (Bad debt) pada PT. Wahana Otomitra Multiartha, Tbk cabang Madiun" dalam jurnal Ekonomi Akuntansi, Vol.3 No.3 Tahun 2017. Madiun.
- Widjaja, Tunggal Amin. *Struktur Pengendalian Internal*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995.
- Widjaja, Tunggal Amin. *Pengendalian Internal, mencegah dan mendeteksi Kecurangan*. Jakarta: Harvarindo, 2013.
- Zaki, Baridwan. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2007.