

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAN PIUTANG TAK  
TERTAGIH TERHADAP TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG PT. SUCCESS  
FURNITURE SIDOARJO**

Ninis Juliati  
STIE Mahardhika Surabaya

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan pada PT. Success Furniture Sidoarjo agar dapat meminimalkan kerugian – kerugian piutang atas resiko piutang (2) kategori piutang tak tertagih pada PT. Success Furniture Sidoarjo berdasarkan tabel umur piutang (3) pengelolaan piutang tak tertagih pada PT. Success Furniture Sidoarjo dengan menggunakan rasio *Receivable Turn Over* (RTO) , rasio *Average Collation Period* (ACP), rasio tunggakan dan rasio penagihan.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif, dengan menganalisis pengendalian intern piutang dan piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang pada PT. Success Furniture Sidoarjo.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian intern piutang pada PT. Success Furniture Sidoarjo sudah berjalan dengan baik hal ini dapat dilihat dari penerapan unsur-unsur pengendalian intern dan penerapan kebijakan kredit 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*) dan untuk pengelolaan piutang tak tertagih juga sudah berjalan dengan baik hal ini bisa dilihat dari hasil perhitungan rasio-rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang, yaitu RTO, ACP, rasio tunggakan dan rasio penagihan. Dan diharapkan perusahaan dapat mempertahankan kinerjanya.

Kata kunci : Pengendalian intern piutang, piutang tak tertagih, perputaran piutang

**ABSTRACT**

*This study aims to find out: (1) internal control of accounts receivable applied to PT. Success Furniture Sidoarjo in order to minimize losses - receivables losses on the risk of accounts receivable (2) the category of uncollectible receivables at PT. Success Furniture Sidoarjo based on the age table of accounts receivable (3) management of bad debts at PT. Success Furniture Sidoarjo uses Receivable Turn Over (RTO) ratios, Average Collation Period (ACP) ratio, arrears ratio and billing ratio.*

*This study uses a descriptive qualitative approach, by analyzing the internal control of accounts receivable and uncollectible accounts for the level of accounts receivable turnover at PT. Success Furniture Sidoarjo.*

*From the results of the study indicate that the internal control of accounts receivable at PT. Success Furniture Sidoarjo has been running well, this can be seen from the application of elements of internal control and the application of 5C credit policies (Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition) and for the management of uncollectible receivables. from the results of calculation of ratios related to the level of accounts receivable turnover, namely RTO, ACP, arrears*

*ratio and billing ratio. And it is expected that the company can maintain its performance.*

*Keywords: Internal accounts receivable control, uncollectible accounts receivable, turnover of accounts receivable*

## **PENDAHULUAN**

Pada dasarnya tujuan utama yang paling mendasar bagi sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan maksimal, sedangkan kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut yaitu perencanaan, penganggaran, pengelolaan, serta pengendalian dan bagaimana cara memperoleh sumber dana agar suatu organisasi perusahaan dapat berjalan dengan baik. Di era globalisasi saat ini, persaingan dagang semakin sulit sehingga memerlukan berbagai kebijakan untuk meningkatkan penjualan. Salah satu yang menjadi faktor dalam meningkatkan penjualan adalah memberikan piutang kepada konsumen.

Piutang timbul ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit kepada pihak lain sehingga pihak tersebut membayar dalam jangka waktu yang telah disepakati. Prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit, melakukan pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran. Piutang merupakan aktiva lancar yang *liquid* dan selalu dalam keadaan berputar. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Menurut Purwaji, dkk (2016) "piutang adalah tagihan kepada pihak lain, baik perorangan maupun badan usaha yang mengakibatkan adanya penerimaan kas di masa yang akan datang sebagai akibat dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini."

Salah satu resiko bagi perusahaan yang mengeluarkan piutang adalah terjadinya piutang yang tidak dapat ditagih. Piutang yang tidak dapat ditagih dapat menimbulkan kerugian pendapatan yang memerlukan ayat pencatatan dalam perkiraan, penurunan dalam perkiraan piutang, dan penurunan laba.

Salah satu upaya perusahaan dalam mengendalikan resiko piutang tak tertagih yaitu dengan mengendalikan perputaran piutang. Perputaran piutang sangat penting untuk dilakukan, karena semakin tinggi perputaran piutang maka akan semakin banyak piutang yang ditagih hal ini juga menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat. Mengendalikan perputaran piutang dapat dilakukan dengan cara menyusun tabel umur piutang (*aging schedule of receivables*), di mana dalam tabel tersebut dapat diketahui jumlah piutang yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih, dan dapat diketahui penghutang atau debitur yang baik dan yang buruk. Hal ini dapat mempermudah bagian penagihan untuk mengontrol piutang perusahaan.

PT. Success Furniture Sidoarjo merupakan perusahaan yang berdiri sejak tahun 1999. Perusahaan ini bergerak di bidang manufaktur yang memproduksi berbagai jenis *furniture* diantaranya ranjang tempat tidur, meja makan, kursi, meja rias, dan lain – lain. Produk tersebut dipasarkan di berbagai toko *furniture* seluruh wilayah Surabaya, Jombang,

Malang, Madura, Tuban, Bojonegoro, Nganjuk, Kediri, Tulungagung, Banyuwangi hingga Pulau Lombok. Yang dipasarkan oleh tiga salesman. Seluruh penjualan di PT. Success Furniture Sidoarjo adalah dilakukan secara kredit. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan persaingan pasar. Namun, seiring berjalannya waktu ada beberapa pelanggan yang bermasalah dalam pembayaran, oleh karena itu perusahaan memerlukan sebuah kebijakan internal untuk mengantisipasi kerugian – kerugian yang

### TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Mulyadi (2016:129) sistem pengendalian intern adalah struktur organisasi, metode, dan ukuran – ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut SA 315 IAPI pasal 315 ayat 2 dalam Sukrisno (2017:162) sistem pengendalian internal adalah proses yang dirancang, diimplementasikan, dan dipelihara oleh pihak yang bertanggung jawab atas tata kelola, manajemen, personel lain untuk menyediakan keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan suatu entitas yang berkaitan dengan keandalan laporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi, dan kepatuhan terhadap Perundang – undangan.

Menurut Hery (2016:159) sistem pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala

ditimbulkan dari resiko piutang. Perusahaan mengharapkan melalui penelitian, penulis bisa memberikan rekomendasi yang dapat membantu untuk temuan – temuan yang signifikan. Dari latar belakang diatas, penulis memilih PT. Success Furniture Sidoarjo yang bergerak dibidang manufacturing yang menjualkan produknya secara kredit sebagai tempat penelitian dengan judul “Analisa Pengendalian Intern Piutang dan Piutang Tak Tertagih Terhadap Perputaran Piutang PT. Success Furniture Sidoarjo”.

### Pengendalian Internal

bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang – undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Berdasarkan Comittee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (COSO) dalam Hayes (2017:260) pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dari entitas, yang dirancang untuk memberikan ansurans yang memadai (*reasonable assurance*) terkait pencapaian tujuan-tujuan dalam beberapa kategori berikut : efektivitas dan efisiensi dari aktivitas operasi, reliabilitas dari pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap undang-undang dan regulasi yang berlaku, dan mengamankan aset – aset terhadap pengakuan, penggunaan, atau penghentian pengakuan yang tidak diotorisasi.

### Tujuan Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016:129) tujuan pengendalian internal adalah :

1. Menjaga aset organisasi

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

3. Mendorong efisiensi

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut Hamid (2015:1) sistem pengendalian intern yang dirancang dengan baik akan dapat mendorong ditetapkannya kebijakan manajemen. Selain itu juga mendorong terciptanya efisiensi operasi:

Unsur Pengendalian Internal

Menurut Sukrisno (2017:162) unsur – unsur pengendalian internal meliputi :

#### 1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian yaitu menetapkan corak suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian orang – orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian internal, menyediakan disiplin dan struktur. Lingkungan pengendalian mencakup hal – hal berikut :

- a. Integritas dan nilai etika
- b. Komitmen terhadap kompetensi
- c. Partisipasi dewan komisaris atau komite audit
- d. Struktur organisasi
- e. Pemberian wewenang dan tanggung jawab
- f. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

#### 2. Penaksiran Risiko

Penaksiran risiko adalah identifikasi entitas dan analisis terhadap risiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola. Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern maupun ekstern yang dapat terjadi dan secara negatif mempengaruhi kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan. Risiko

a. Melindungi aktiva perusahaan dari pemborosan

b. Kecurangan

c. Pencurian

d. Menjamin terciptanya data akuntansi yang tepat dan bisa dipercaya.

dapat timbul atau berubah karena keadaan berikut ini :

- a. Perubahan dalam lingkungan operasi
- b. Personel baru
- c. Sistem informasi yang baru atau yang diperbaiki
- d. Teknologi baru
- e. Lini produk, produk, atau aktivitas baru
- f. Restrukturisasi korporasi
- g. Operasi luar negeri
- h. Standar akuntansi baru

#### 3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas, sudah dilaksanakan.

Aktivitas pengendalian mempunyai berbagai tujuan dan diterapkan di berbagai tingkat organisasi dan fungsi. Umumnya aktivitas pengendalian yang mungkin relevan dengan audit dapat digolongkan sebagai kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan hal – hal berikut ini :

- a. *Review* terhadap kinerja
- b. Pengolahan informasi
- c. Pengendalian fisik
- d. Pemisahan tugas

#### 4. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang

melaksanakan tanggung jawab mereka. Sistem informasi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang meliputi sistem akuntansi, terdiri atas metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan transaksi entitas (baik peristiwa maupun kondisi) dan untuk memelihara akuntabilitas bagi aset, utang, dan ekuitas yang bersangkutan. Kualitas informasi yang dihasilkan dari sistem tersebut berdampak terhadap kemampuan manajemen untuk membuat keputusan semestinya dalam mengendalikan aktivitas entitas dan menyiapkan laporan keuangan yang andal.

Komunikasi mencakup penyediaan suatu pemahaman tentang peran dan tanggung jawab individual berkaitan dengan pengendalian intern terhadap pelaporan keuangan.

Auditor harus memperoleh pengetahuan memadai tentang sistem informasi yang relevan dengan pelaporan keuangan untuk memahami :

- a. Golongan transaksi dalam operasi entitas yang signifikan bagi laporan keuangan.
- b. Bagaimana transaksi tersebut dimulai.
- c. Catatan akuntansi, informasi pendukung, dan akun tertentu dalam laporan keuangan yang

#### **METODE PENELITIAN**

##### Jenis Penelitian

Metode penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu jenis penelitian yang hasil penelitiannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai elemen kunci. (Sugiarto, 2015:8)

##### Populasi dan Sampel

##### Populasi

tercakup dalam pengolahan dan pelaporan transaksi.

- d. Pengolahan akuntansi yang dicakup sejak saat transaksi dimulai sampai dengan dimasukkan kedalam laporan keuangan, termasuk alat elektronik (seperti komputer dan *electronik data interchange*) yang digunakan untuk mengirim, memproses, memelihara, dan mengakses informasi.

#### 5. Pemantauan

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi. Proses ini dilaksanakan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau dengan berbagai kombinasi dari keduanya. Di berbagai entitas, auditor intern atau personel yang melakukan pekerjaan serupa memberikan kontribusi dalam memantau aktivitas entitas. Aktivitas pemantauan dapat mencakup penggunaan informasi dari komunikasi dengan pihak luar seperti keluhan *Customers* dan komentar dari badan pengatur yang dapat memberikan petunjuk tentang masalah atau bidang yang memerlukan perbaikan.

Menurut Yusuf (2015:145)

Populasi merupakan totalitas semua nilai – nilai yang mungkin daripada karakteristik tertentu sejumlah objek yang ingin dipelajari sifatnya. Populasi dalam penelitian ini adalah : PT. Success Furniture Sidoarjo.

##### Sampel

Menurut Yusuf (2015:150)

Sampel adalah sebagian dari populasi yang terpilih dan mewakili populasi tersebut. Sebagian dan mewakili dalam batasan di atas merupakan dua kata kunci dan

merujuk kepada semua ciri populasi dalam jumlah yang terbatas pada masing – masing karakteristiknya. Teknik sample dalam penelitian ini merupakan teknik sampel *purposive* sebab dalam penelitian kualitatif tidak dapat digunakan sampel acak dan dalam *purposive* sampel dipilih sedemikian rupa sehingga relevan dengan rancangan penelitian. Sampel yang dipilih adalah laporan Neraca PT. Success Furniture Sidoarjo tahun 2015-2017.

#### Definisi Operasional Variabel

Untuk menghindari salah penafsiran terhadap variabel – variabel yang terdapat pada judul yang diambil, maka perlu adanya definisi operasional. Variabel dalam penelitian ini adalah

#### Pengendalian Internal Piutang

Menurut Purwaji, dkk (2016:51) peranan piutang dalam perusahaan sangatlah penting sehingga pengelolaan yang baik dan efisien terhadap piutang akan sangat diperlukan. Pengelolaan piutang tidak terlepas dari pengendalian terhadap timbulnya piutang dan penjualan kredit. Sebagian besar tagihan yang dimiliki perusahaan berasal dari transaksi penjualan barang atau jasa, sehingga perusahaan harus memperhatikan masalah pengendalian dan kebijakan mengenai pemberian kredit dan pengumpulan piutang. Hal tersebut dilakukan agar risiko tak tertagihnya piutang dapat ditekan seminimal mungkin. Tujuan pengendalian internal atas piutang adalah untuk melindungi piutang perusahaan sehingga pemisahan beberapa fungsi (persetujuan kredit, penjualan, akuntansi, dan penagihan) harus dilakukan. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pengendalian internal piutang usaha yakni sebagai berikut.

A. Ada pemisahan secara jelas antara fungsi (bagian) yang menangani transaksi penjualan

secara kredit dan fungsi (bagian) pencatatan piutang. Dengan demikian, pegawai bagian pembukuan tidak boleh terlibat langsung untuk menangani hal – hal yang berhubungan dengan kebijakan pemberian kredit.

B. Adanya pemisahan yang jelas antara fungsi (bagian) akuntansi dan fungsi (bagian) penerimaan kas hasil tagihan piutang. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyalahgunaan data.

C. Semua hal yang berhubungan dengan pemberian kredit, pemberian potongan serta keringanan dan penghapusan piutang harus mendapatkan otorisasi dari pihak yang berwenang.

D. Perusahaan harus membuat buku tambahan piutang yaitu buku pembantu piutang. Setiap periode tertentu (tiap akhir bulan), buku pembantu piutang ini harus dicocokkan dengan buku besar piutang yang bersangkutan.

E. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan jangka waktu piutang agar pemantauan terhadap piutang tersebut dapat lebih efektif.

#### Piutang Tak Tertagih

Menurut Kieso, dkk dalam Ju (2017:36) yang dimaksud dengan piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham.

#### Tingkat Perputaran Piutang

Menurut Hery (2017:306) perputaran usaha merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata

penagihan piutang usaha. Rasio ini menunjukkan kualitas piutang usaha dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penagihan piutang usaha tersebut.

#### Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data penelitian, merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data, yang terdiri atas sumber data primer dan sumber data sekunder yang berdasarkan data tahun 2016 dan 2017.

#### Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil penelitian di lapangan terhadap PT. Success Furniture Surabaya sebagai objek dalam penulisan skripsi ini.

#### Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui penelitian yang disesuaikan dalam penulisan skripsi ini berupa buku-buku, literatur, artikel, makalah, dan karya ilmiah.

#### Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik-teknik yang dipakai oleh penulis dalam pengumpulan data (Creswell, 2016:67) adalah

#### Observasi

Dengan mengadakan pengamatan strategi terhadap obyek yang diteliti sesuai dengan tujuan penelitian. Penggunaan metode ini dimaksudkan agar dapat diketahui secara pasti keadaan yang sebenarnya dari obyek yang diteliti, kemudian mencatat setiap kejadian yang dianggap penting dengan data yang berhubungan yang diperlukan peneliti.

#### Wawancara

Mengadakan wawancara langsung pada Ibu Mulin Nur Qomariahtul Khasanah selaku *Branch Manager* PT. Success Furniture Sidoarjo sehingga dapat diperoleh keterangan yang jelas sesuatu masalah yang diteliti.

#### Dokumentasi

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mencatat data perusahaan yang berhubungan dengan penelitian ini.

#### Studi Literatur

Mengumpulkan data-data di buku hasil penelitian. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan pedoman pengambilan data sehingga data yang diambil lebih akurat.

#### Analisis Data

Mengumpulkan beberapa informasi antara lain :

- a. Struktur organisasi perusahaan dan diskripsi pekerjaan
- b. Laporan keuangan (Neraca)
- c. Ringkasan Buku Besar Pembantu Piutang
- d. Tabel umur piutang

Analisis pengendalian internal piutang, tahapannya antara lain :

Analisis Sebelum di Lapangan Hasil penelitian

Ini dapat disusun oleh peneliti dari hasil penelitian yang berhubungan dengan piutang tak tertagih dan implementasinya berlandaskan teori yang diperoleh peneliti melalui literatur, jurnal, skripsi yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

Analisis selama di Lapangan

#### Reduksi Data

Penelitian ini memfokuskan pada data laporan penjualan secara kredit (piutang tak tertagih) pada tahun 2016-2017 PT. Success Furniture Sidoarjo.

Analisis Umur Piutang dan Perputaran Piutang

Penyajian Data Data penjualan tersebut oleh peneliti dianalisis berdasarkan umur piutang. Dengan adanya daftar umur piutang, diharapkan dapat mengetahui tingkat perputaran piutang, waktu yang diperlukan untuk menerima kas dari penjualan, persentase piutang yang belum ditagih dari piutang yang sudah jatuh tempo, dan persentase aktivitas penagihan yang dilakukan

perusahaan, dengan menggunakan rasio-rasio yang berhubungan dengan piutang yaitu *Rasio Receivable Turn Over*, *Rasio Average Collection Period*, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan. Dari hasil perhitungan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang dan rasio-rasio yang berhubungan dengan

#### Hasil Penelitian

##### Pengendalian Internal Piutang

##### Unsur – Unsur Pengendalian Internal

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Success Furniture Sidoarjo, penulis dapat memperoleh serta mengumpulkan data yang berkaitan dengan sistem pengendalian intern atas piutang terutama yang berhubungan dengan penerapan fungsi dan unsur-unsur pengendalian, penetapan pemberian kredit dan penagihan piutang, sebagai berikut :

##### Fungsi dan Unsur – Unsur Pengendalian Intern

###### 1. Lingkungan Pengendalian

Dalam perusahaan menerapkan sistem kebebasan dan kepercayaan dalam lingkungan pengendalian gaya operasional yang akan dilakukan oleh pimpinan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

###### a. Integrasi dan nilai – nilai etika

Pada PT. Success Furniture sangat menjunjung tinggi integrasi dan nilai – nilai etika. Diantaranya perusahaan memberikan kebijakan yang ketat dalam hal kedisiplinan, dan juga setiap karyawan wajib menjunjung tinggi kekeluargaan. Kebijakan perusahaan dalam menerapkan kedisiplinan adalah dengan membuat daftar hadir kedatangan, memakai seragam sesuai dengan jadwal. Sedangkan untuk menjunjung tinggi kekeluargaan perusahaan mengeluarkan semboyan “gotong royong dalam bekerja”.

###### b. Komitmen terhadap kompetensi

piutang tersebut, kemudian oleh peneliti dipelajari dan dievaluasi.

#### Rekomendasi

Berdasarkan hasil analisis tersebut, peneliti dapat mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran yang diperlukan oleh perusahaan dalam memperkecil piutang tak tertagih.

Sejauh ini perusahaan masih melakukan evaluasi kepada kinerja pada masing – masing karyawan. Yaitu dengan cara menguji kompetensi apakah keahlian karyawan sesuai dengan tugas yang diberikan serta sejauh mana keahlian tersebut terhadap komitmen dalam menyelesaikan tugas. Sehingga perusahaan dapat menilai baik buruknya kinerja karyawan, khususnya pada bagian yang mengurus masalah piutang.

###### c. Partisipasi dewan komisaris atau komite audit

Jajaran dewan direksi berperan aktif dalam memberikan persetujuan atas transaksi yang dilakukan oleh tiap-tiap departemen atau kantor cabang serta setiap transaksi harus mendapatkan otorisasi dari direktur terkait dan apabila nilai nominalnya diatas batas wewenang pimpinan departemen atau pimpinan cabang harus mendapatkan otorisasi dari direktur keuangan dan atau direktur utama.

###### d. Falsafah manajemen dan gaya operasi

Perusahaan memberikan kebebasan dan kepercayaan kepada seluruh karyawan dalam menjalankan tugasnya.

###### e. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dari PT. Success Furniture Sidoarjo menganut sistem departementalisasi menurut fungsi sehingga dalam perusahaan terdapat beberapa divisi atau departemen sesuai dengan fungsinya misalnya divisi Administrasi & umum, produksi, accounting, HRD dan divisi pemasaran.

f. Penetapan wewenang dan tanggung jawab

Setiap pimpinan divisi atau pimpinan cabang memiliki wewenang dan tanggung jawab yang besarnya telah ditentukan oleh dewan direksi. Besarnya wewenang dan tanggung jawab dari pimpinan cabang atau divisi marketing dalam pemberian persetujuan kredit kepada konsumen.

g. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

Perusahaan masih terus melakukan perbaikan terhadap kemampuan operasional seluruh karyawan terutama dalam hal pelayanan, pengawasan keuangan dan teknologi informasi.

2. Penaksiran Resiko

Guna mencapai tujuan pengendalian intern perlu diambil langkah-langkah penting dalam pengendalian risiko. Dalam melaksanakan hal tersebut PT. Success Furniture Sidoarjo telah melakukan langkah-langkah strategis diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Perubahan dalam lingkungan operasi perusahaan

Perusahaan tidak melakukan perubahan lingkungan operasional yaitu tetap bersifat desentralisasi dimana setiap cabang diberikan wewenang secara luas dalam mengelola semua transaksi dan cabang sebagai profit center.

b. Karyawan baru

Dalam melaksanakan *recruitment* karyawan baru PT. Success Furniture Sidoarjo sangat menyeleksi dengan ketat, yaitu dengan memberikan berbagai tes. Hal ini bertujuan untuk memperoleh karyawan yang berkompeten dan bermoral.

c. Sistem informasi dan Teknologi baru

Sistem tersebut dikembangkan dengan menggunakan teknologi *Web Basis*

– *online* agar dapat memudahkan manajemen dan seluruh departemen melakukan pencatatan, penilaian hasil kerja, pengawasan dan pengambilan keputusan mengingat kantor cabang PT. Success Furniture berada di beberapa tempat yaitu Sidoarjo, Balikpapan dan Semarang.

d. Restrukturisasi perusahaan

Restrukturisasi perusahaan dilakukan dengan melakukan pengurangan dan mutasi karyawan sebagai akibat dari perubahan lingkungan operasional perusahaan menjadi sentralisasi sehingga karyawan kantor cabang yang jenis pekerjaan diambil oleh kantor pusat tidak diperlukan lagi.

e. Operasi luar negeri

PT. Success Furniture merupakan perusahaan yang berlingkup nasional sehingga belum dapat memasarkan produk ke luar negeri. Namun, seiring berkembangnya waktu PT. Success Furniture akan memperluas pasar dengan membuka cabang-cabang baru.

f. Standar akuntansi baru

Dalam melakukan kegiatan pencatatan, pemrosesan dan pelaporan transaksi perusahaan serta untuk menjaga akuntabilitas asset, PT. Success Furniture menggunakan sistem akuntansi yang disebut *Accurate System* yang mampu memberikan informasi keuangan secara lengkap, akurat dan sesuai untuk perusahaan yang bergerak dibidang pengelolaan dan pendistribusian barang.

3. Aktivitas Pengendalian

a. Review terhadap kinerja

Perusahaan melakukan penilaian kepada seluruh karyawan dengan memberikan *reward* dan *punishment*. Bagi karyawan yang berprestasi akan diberikan hadiah berupa bonus berupa kenaikan gaji. Sedangkan karyawan yang kurang berprestasi akan dikenakan sanksi bahkan perusahaan dapat

melakukan keputusan hubungan kerja.

b. Pengolahan informasi

Berbagai tindakan pengendalian dilaksanakan dengan memeriksa tingkat keakuratan, kelengkapan, dan otorisasi transaksi. Aktivitas pengendalian sistem informasi terdiri atas :

I. Pengendalian umum

Kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan aktivitas tersebut telah dilaksanakan melalui pengolahan informasi dengan melakukan pemeliharaan dan pengembangan sistem software dengan memberikan akses keamanan dalam penggunaan informasi berupa pemberian password yang berbeda-beda kepada masing-masing karyawan yang penggunaannya diawasi oleh seorang administrator yang telah ditunjuk.

II. Pengendalian aplikasi sah

Telah diotorisasi dengan benar, dan telah diolah secara akurat dan lengkap serta telah diverifikasi oleh divisi audit atau internal control (IC).

c. Pengendalian fisik

Pengendalian fisik terhadap aktiva yang dimiliki perusahaan telah dilaksanakan, aktiva yang berkaitan dengan piutang konsumen dilakukan dengan cara rekonsiliasi secara berkala setiap bulan, aktiva yang berkaitan dengan persediaan barang dagang dilakukan stock opname secara berkala.

d. Pemisahan tugas

Pemisahan tugas dilaksanakan melalui pemberian job description yang berbeda-beda dari setiap karyawan namun pada bagian sales dan bagian penagihan dikerjakan oleh orang yang sama.

4. Informasi dan komunikasi

Melalui sistem yang berbasis web-online yang telah terprogram secara otomatis, setiap karyawan dapat mendapatkan informasi

dengan cepat dan akurat serta dapat berkomunikasi dengan baik. Dengan demikian, karyawan yang bertugas memantau kelancaran pembayaran angsuran dari waktu ke waktu dapat menjalankan tugasnya dengan benar. Demikian pula semua laporan dimulai dari hasil kunjungan kolektor diinput ke dalam sistem yang sudah dikelompokkan berdasarkan tingkat resiko. Sehingga potential bad debt sudah dapat dimonitor sejak dini.

5. Pemantauan

Penilaian berkala atau berkelanjutan dilakukan dengan memverifikasi setiap transaksi yang terjadi yang dilakukan oleh bagian Internal Control (IC) setiap harinya. Pemeriksaan secara triwulanan ke kantor-kantor cabang dan departemen-departemen dilakukan secara rutin oleh tim audit internal.

Analisis Kebijakan Kredit

Dalam pemberian kredit kepada pelanggan sudah sesuai prosedur perusahaan. Dengan penilaian 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). Hal ini berarti perusahaan sudah mempunyai standar dalam memberikan kredit kepada calon pelanggannya. Proses penagihan piutang pada pelanggan adalah dengan cara mengirim orang bagian penagihan yaitu sales untuk menagih ke tempat pelanggan secara langsung.

Dan untuk bagian penagihan perusahaan menetapkan kebijakan memberikan komisi setelah piutang dapat ditagih. Dengan hal ini maka bagian penagihan akan mengingatkan pelanggan untuk segera membayar piutangnya agar ia mendapatkan komisi tersebut. Untuk perhitungan komisi apabila pelanggan dapat melunasi piutang dalam jangka waktu 3 bulan maka akan diberikan komisi 1,5% dari total pelunasan apabila lebih dari 3 bulan maka akan diberikan komisi sebesar 0,5% dari total pelunasan.

## Analisis Jumlah Piutang Tak Tertagih

Dalam penjualan secara kredit kepada pelanggan PT. Success Furniture memberikan kebijakan yaitu dengan membedakan pelanggan yang masih diberikan kelonggaran dalam pembayaran dan pelanggan yang tidak diberikan kelonggaran dalam pembayaran. Perusahaan juga melakukan berbagai hal yaitu dengan memperbaiki manajemen serta mengganti program *accounting (software)* yaitu dari SQL Server ke Accurate kelebihan dari program baru tersebut yaitu dapat menyajikan laporan secara detail sehingga perusahaan dengan mudah untuk melakukan analisis piutang mana yang sudah jatuh tempo dan perlu ditagih.

Pada PT. Success Furniture Sidoarjo menggunakan metode analisis umur piutang untuk mengetahui besarnya taksiran resiko. Metode ini dilakukan dengan cara mengelompokkan daftar pelanggan sesuai dengan umur piutang yang ditentukan oleh perusahaan.

Berikut adalah kondisi piutang PT. Success Furniture Sidoarjo berdasarkan metode umur piutang

Hasil perhitungan dalam pengelompokan umur piutang pada PT. Success Furniture, pada setiap tahun piutang perusahaan mengalami peningkatan dan penurunan pada tiap kelompok umurnya. Untuk kelompok umur piutang 1-30 hari pada tahun 2015 sebesar Rp 1.359.536.700,- sedangkan pada tahun 2016 jumlahnya meningkat menjadi sebesar Rp. 2.267.600.911,- begitu juga pada tahun 2017 juga mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp. 3.248.223.007,-. Untuk kelompok umur piutang 31-60 hari pada tahun 2015 sebesar Rp 889.257.632,- sedangkan pada tahun 2016 jumlahnya meningkat

menjadi sebesar Rp. 900.487.549,- sedangkan pada tahun 2017 mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 640.258.548,-. Untuk kelompok umur piutang 61-90 hari pada tahun 2015 sebesar Rp 911.373.537,- sedangkan pada tahun 2016 jumlahnya menurun menjadi sebesar Rp. 406.210.485,- begitu juga pada tahun 2017 juga mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 100.000.000,-. Untuk kelompok umur piutang 91-120 hari pada tahun 2015 sebesar Rp 142.452.139,- sedangkan pada tahun 2016 jumlahnya menurun menjadi sebesar Rp. 134.424.400,- dan pada tahun 2017 tidak ada jumlah piutang pada kelompok umur piutang ini.

Untuk kelompok umur 01 – 30 hari, PT. Success Furniture Sidoarjo mengategorikan kelompok umur tersebut sebagai piutang dalam kategori paling aman, kategori ini berarti pelanggan tidak mempunyai masalah dalam pembayaran kategori ini sangat bagus karena pelanggan dapat melunasi piutangnya dalam jangka waktu kurang dari atau sama dengan 30 hari. Untuk piutang dalam kelompok umur 31 – 60 hari, oleh PT. Success Furniture Sidoarjo dikategorikan dalam kategori piutang yang aman, hal ini berarti pelanggan tidak ada masalah dalam pembayaran, karena pelanggan dapat melunasi piutang dalam jangka waktu kurang dari atau sama dengan rentan waktu 31 – 60 hari. Untuk piutang dalam kelompok umur 61 – 90 hari, PT. Success Furniture Sidoarjo mengategorikan piutang pada kelompok umur tersebut dalam kategori cukup aman, yaitu berarti piutang pada perusahaan dapat ditagih dalam kurun waktu 61 – 90 hari. Pelanggan mendapatkan nilai yang cukup dalam masalah pembayaran hal ini dikarenakan dapat melunasi piutang dengan waktu yang lebih lama dibanding

umur piutang 1-30 dan 31-60. Sedangkan untuk piutang tak tertagih dalam kelompok umur 91 – 120 hari PT. Success Furniture Sidoarjo mengkataegorikan piutang pada kelompok umur tersebut pada kategori piutang kurang aman, dalam kategori ini berarti pelanggan telah mendapatkan nilai yang kurang baik dalam masalah pembayaran, dan perusahaan akan segera memberikan kebijakan – kebijakan atas piutang yang lama dalam pemabayarannya ini. Sedangkan umur piutang > 120 hari PT. Success Furniture Sidoarjo mengkategorikan piutang pada kelompok umur tersebut pada kateogori piutang tidak aman, berarti piutang ini sangat mengkhawatirkan pada kelompok piutang ini sudah dimasukkan sebagai piutang tidak tertagih.

Analisis Tingkat Perputaran Piutang Untuk dapat melihat bagaimana kondisi piutang perusahaan, dapat dihitung menggunakan rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang. Berikut perhitungannya:

a. Rasio *Receivable Turn Over* (RTO)

$$\text{Rumus: RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}}$$

$$\text{RTO} = \dots\dots\dots \text{kali}$$

Dimana:  $\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{Piutang Periode Sebelumnya} + \text{piutang selama satu periode}}{2}$

Berikut ini adalah perhitungan RTO:

(1) Tahun 2016

$$\text{RTO} = \frac{3.958.552.606}{116.190.700}$$

$$\text{RTO} = 34,07 \text{ kali}$$

Dimana:

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{142.452.139 + 89.929.261}{2}$$

$$\text{Piutang rata-rata} = 116.190.700$$

(2) Tahun 2017

$$\text{RTO} = \frac{4.004.426.419}{59.236.657,5}$$

$$\text{RTO} = 67,60 \text{ kali}$$

Dimana:

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{89.929.261 + 28.544.054}{2}$$

$$= 59.236.657,5$$

b. Rasio *Average Collaction Period* (ACP)

$$\text{Rumus: ACP} = \frac{360}{\text{receivable turn over}}$$

$$\text{ACP} = \dots\dots\dots \text{hari}$$

Berikut ini adalah perhitungan ACP:

(1) Tahun 2016

$$\text{ACP} = \frac{360}{34,07 \text{ kali}}$$

$$\text{ACP} = 10 \text{ hari}$$

(2) Tahun 2017

$$\text{ACP} = \frac{360}{67,60 \text{ kali}}$$

$$\text{ACP} = 5 \text{ hari}$$

c. Rasio Tunggakan

$$\text{Rumus: Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = \dots\dots\%$$

Berikut ini adalah perhitungan rasio tunggakan:

(1) Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{89.929.261}{3.958.552.606} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 2,3 \%$$

(2) Tahun 2017

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{28.544.054}{3.975.882.365} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 0,7 \%$$

d. Rasio Penagihan

$$\text{Rumus: Rasio Penagihan} = \frac{\text{Total Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang Periode}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = \dots\dots\%$$

Berikut ini adalah perhitungan rasio penagihan:

(1) Tahun 2016

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{3.868.623.345}{3.958.552.606} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 98 \%$$

(2) Tahun 2017

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{3.975.882.365}{4.004.426.419} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 99 \%$$

Hasil perhitungan rasio-rasio tersebut dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 4.3

Hasil Perhitungan RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan

Tahun	RT O	ACP	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
2016	34,07 kali	10 hari	2,3 %	98 %
2017	67,60 kali	5 hari	0,7 %	99 %

Sumber : Peneliti (2018)

Tabel 4.3 Hasil Perhitungan RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan Hasil perhitungan RTO tahun 2016 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT. Success Furniture Sidoarjo adalah sebanyak 34,07 kali sedangkan tahun 2017 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT. Success Furniture Sidoarjo adalah sebanyak 67,60 kali. Hasil perhitungan ACP tahun 2016 menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan adalah 10 hari, sedangkan pada tahun 2017 menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan adalah 5 hari. Hasil perhitungan rasio tunggakan menunjukkan bahwa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang terjadi di PT. Success Furniture pada tahun 2016 adalah sebesar 2,3%, sedangkan pada tahun 2017 jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang terjadi di PT. Success Furniture Sidoarjo adalah sebesar 0,7%. Hasil perhitungan rasio penagihan menunjukkan bahwa piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan adalah sebesar 98% pada tahun 2016, dan pada tahun 2017 bahwa piutang yang tertagih dari total piutang yang

dimiliki perusahaan adalah sebesar 99%.

#### 4.4 Pembahasan Hasil Penelitian

##### 1. Penerapan dan Unsur – Unsur dan Pengendalian Internal

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Success Furniture, dalam upaya mencapai tujuan usaha dengan sistem kebebasan dan kepercayaan PT. Success Furniture Sidoarjo secara keseluruhan telah menerapkan fungsi dan unsur- unsur pengendalian namun ada beberapa hal yang masih dalam proses pembenahan sehingga lebih efektif. Dengan ditunjang teknologi baru sehingga sistem informasi dan komunikasi dapat dilakukan secara on line dan real time. Perubahan tersebut menjadikan kelebihan bagi PT. Success Furniture Sidoarjo karena semua transaksi yang dilakukan oleh kantor cabang mendapatkan pengawasan dari kantor pusat. Pemisahan tugas telah dilakukan secara baik dengan membagi kegiatan operasional dan setiap divisi mempunyai tugas dan wewenang berbeda. Dalam melaksanakan tugas dan wewenang harus mendapatkan otorisasi dari pihak yang memiliki wewenang dimulai dari pimpinan cabang, departemen head, dewan direksi hingga dewan komisaris. Dalam hal perekrutan karyawan baru PT. Success Furniture Sidoarjo masih dalam proses pembenahan dalam menerapkan standarisasi pendidikan dan kompetensi sehingga karyawan sehingga baru dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan lingkungan perusahaan dan dapat menjalankan tugas dan wewenang yang diberikan dengan baik. Sistem punishment dan reward kepada karyawan diterapkan dengan cara memberikan kompensasi bonus maupun kenaikan jabatan bagi yang berprestasi dan pemutusan hubungan kerja kepada karyawan

kontrak dan pemindahan tugas atau mutasi bagi karyawan tetap yang tidak berprestasi atau kurang produktif.

## 2. Analisis Piutang Tak Tertagih

Piutang yang berumur 01 – 30 hari sebagai piutang dalam kategori paling aman, hal ini dikarenakan piutang masih bisa ditagih dengan baik. Dan untuk umur piutang 31 – 60 hari sebagai piutang dalam kategori aman, hal ini dikarenakan perusahaan mempunyai kebijakan dalam penagihan piutang yang lewat jatuh tempo untuk diberi kelonggaran waktu dalam batas tertentu. Dan untuk piutang yang berumur 61 – 90 hari dalam kategori cukup aman, karena pelanggan dalam kategori tersebut masih biasa ditagih meskipun memerlukan usaha lebih keras dari bagian penagihan. Sedangkan untuk piutang yang berumur 91 – 120 hari dalam kategori kurang aman dan memerlukan perhatian khusus, begitu juga dengan piutang yang berumur lebih dari 120 hari dalam kategori tidak aman. Sedapat mungkin bagian penagihan tetap melakukan penagihan terhadap pelanggan dalam kategori tersebut.

## 3. Analisis Kebijakan Kredit

Kebijakan kredit sangat penting bagi perusahaan karena digunakan untuk menilai kemampuan calon pembeli dalam pembayaran sebelum melakukan penjualan kredit. Dengan memperhatikan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). Maka dapat mengantisipasi resiko kerugian piutang.

Selain itu PT. Success Furniture Sidoarjo juga menerapkan kebijakan untuk bagian penagihan. Penagihan dilakukan oleh seorang sales dan sales tersebut akan mendapatkan komisi setelah piutang yang diberikan dapat ditagih. Hal ini

sangat menguntungkan bagi perusahaan karena dapat dijadikan sebagai pengendalian internal piutang agar penagihan semakin lancar.

## 4. Tingkat Perputaran Piutang

Perhitungan tingkat perputaran piutang dapat dilihat pada Tabel 4.3 Berdasarkan tabel tersebut, hasil perhitungan RTO tahun 2016 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT. Success Furniture adalah sebanyak 34,07 kali sedangkan tahun 2017 sebanyak 67,70 kali. Hasil perhitungan RTO di tahun 2017 meningkat jumlahnya dibanding tahun 2016, berarti semakin efektif dan efisien pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan. Harapan perusahaan, piutang terjadi dua kali dalam satu bulan sehingga dalam satu tahun terjadi sebanyak 24 kali, hal ini berarti tingkat perputaran piutang yang terjadi pada PT. Success Furniture telah mencapai target yang diharapkan perusahaan. Hasil perhitungan ACP tahun 2016 menunjukkan bahwa pengumpulan piutang sampai menjadi kas dalam waktu 10 hari, sedangkan pada tahun 2017 dalam waktu 5 hari. Perusahaan berharap pengumpulan piutang sampai menjadi kas adalah 30 hari. Ini berarti bahwa bagian penagihan PT. Success Furniture telah bekerja dengan baik, karena waktu yang diperlukan piutang sampai menjadi kas lebih cepat dari harapan perusahaan. Jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih di PT. Success Furniture Sidoarjo pada tahun 2016 adalah sebesar 2,3%, sedangkan pada tahun 2017 jumlah 0,7%. Hasil perhitungan rasio tunggakan di tahun 2017 mengalami penurunan dibanding tahun 2016, berarti jumlah piutang yang tertunggak mengalami penurunan, hal ini baik bagi perusahaan karena jumlah piutang perusahaan mengalami

penurunan. Piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan adalah sebesar 98% pada tahun 2016, dan pada tahun 2017 sebesar 99%. Hasil perhitungan rasio penagihan mengalami peningkatan di tahun 2017 dibanding tahun 2016. Hal ini berarti aktivitas penagihan yang dilakukan perusahaan sudah meningkat dan berjalan dengan baik.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pengendalian intern atas piutang dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Success Furniture Sidoarjo dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan penerapan sistem pengendalian intern atas piutang sudah berjalan cukup efektif namun ada beberapa prosedur yang masih dalam proses perbaikan oleh pihak manajemen. Hal tersebut dapat dilihat dari :

1. Sistem pengendalian intern atas piutang dimulai dari penerapan fungsi dan unsur-unsur pengendalian, kebijakan penetapan pemberian kredit hingga proses penagihan telah menunjang dan dilaksanakan dengan efektif, hal tersebut dapat dilihat dari :
  - a. Penggunaan teknologi baru yang dapat menyediakan informasi secara on line dan real time, namun standarisasi dalam perekrutan karyawan baru dan pelaksanaan evaluasi secara berkala terhadap kinerja karyawan belum berjalan dengan baik, sehingga ada beberapa karyawan yang masih belum maksimal kinerjanya.
  - b. Dilaksanakannya proses pengendalian intern dengan baik pada proses pemberian kredit dalam meminimalisasi resiko dengan lebih
2. Piutang yang telah jatuh tempo 01 – 30 hari masih dikategorikan paling aman, yaitu masih bisa ditagih dengan baik dan untuk piutang yang telah jatuh tempo dan untuk umur piutang 31 – 60 hari sebagai piutang dalam kategori aman, hal ini dikarenakan perusahaan mempunyai kebijakan dalam penagihan piutang yang lewat jatuh tempo untuk diberi kelonggaran waktu dalam batas tertentu. Dan untuk piutang yang berumur 61 – 90 hari dalam kategori cukup aman, karena pelanggan dalam kategori tersebut masih biasa ditagih meskipun memerlukan usaha lebih keras dari bagian penagihan. Sedangkan untuk piutang yang berumur 91 – 120 hari dalam kategori kurang aman dan memerlukan perhatian khusus, begitu juga dengan piutang yang berumur lebih dari 120 hari dalam kategori tidak aman.
3. Pengelolaan piutang tak tertagih pada PT. Success Furniture Sidoarjo sudah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari perhitungan rasio – rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang, yaitu RTO, ACP, rasio tunggakan dan rasio penagihan.
  - a. Hasil perhitungan RTO setiap tahunnya mengalami peningkatan berarti semakin efektif dan efisien pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan, dari hasil perhitungan RTO, telah mencapai target yang diharapkan oleh perusahaan, yaitu piutang terjadi sebanyak 24 kali dalam satu tahun.

mengawasi dan menerapkan unsur 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*)

- b. Hasil perhitungan ACP, PT. Success Furniture Sidoarjo menunjukkan bahwa bagian penagihan bisa mengumpulkan piutang sampai menjadi kas dalam waktu dibawah 30 hari, hal ini berarti bahwa bagian penagihan PT. Success Furniture Sidoarjo telah bekerja dengan baik, karena waktu yang diperlukan piutang sampai menjadi kas lebih cepat dari harapan perusahaan.
- c. Hasil perhitungan rasio tunggakan mengalami penurunan berarti jumlah piutang yang tertunggak mengalami penurunan, hal ini baik bagi perusahaan karena jumlah piutang perusahaan semakin kecil.
- d. Hasil perhitungan rasio penagihan mengalami peningkatan di tahun 2017 dibanding tahun 2016. Hal ini berarti aktivitas penagihan yang dilakukan perusahaan sudah meningkat dan berjalan dengan baik.

#### Saran

Saran yang diberikan kepada pihak manajemen PT. Success Furniture Sidoarjo adalah :

1. Agar perusahaan melakukan standarisasi dalam perekrutan calon karyawan dan melakukan evaluasi secara rutin terhadap karyawan yang telah bekerja di perusahaan terutama untuk bagian penagihan.
2. Agar bagian penagihan melakukan konsisten dan fokus dalam menerapkan kebijakan piutang sehingga umur piutang semua masuk dalam kategori aman.
3. Agar pihak perusahaan dapat mempertahankan kinerja yang selama ini sudah baik dalam hal pengelolaan piutang, hal ini

dapat dilihat dari angka yang ditunjukkan pada perhitungan rasio – rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang.

4. Agar perusahaan di audit oleh KAP / auditor independen.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Creswell,2016, *Reseach Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Hamid, Abdul,2015, *Buku Ajar Rahasia Cermat & Mahir Menguasai Akuntansi Keuangan Menengah Pertama Edisi 1*, Surabaya : STIE Mahardhika.
- Hayes, Rick, Philip Wallage, Hans Gortemaker,2017, *Prinsip Prinsip Pengauditan*, Jakarta : Salemba Empat
- Hery,2016, *Akuntansi Dasar 1 & 2 Edisi National Best Seller*, Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- \_\_\_\_\_,2017, *Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis*, Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kieso, Donald E, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield,2017, *Intermediate Accounting Volume 1, IFRS Edition*, Jakarta : Salemba Empat.
- Purwaji, Agus, Wibowo, Hexana Sri Lastanti,2016, *Pengantar Akuntansi 2 Edisi 2*, Jakarta : Salemba Empat.
- Sasongko, Catur, Agustin Setyaningrum, Annisa Febriana, Ayu Nadia Hanum, Aisyah Dian Pratiwi, Vivi Zuryati,2016, *Akuntansi Suatu Pengantar Berbasis PSAK Buku 1*, Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiarto, Eko,2015, *Menyusun Proposal Kualitatif : Skripsi*

- dan Tesis, Yogyakarta  
: Suaka Media.
- Sukrisno, Agoes, 2017, *Auditing Edisi 5 – buku 1*, Jakarta : Salemba Empat.
- Wardiyah, Mia Lasmi, 2016, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Bandung : CV. Pustaka Setia.
- Yusuf, Muri, 2015, *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan Edisi Pertama*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group
- Skripsi dan Jurnal :
- Ardyaningrat, Ni Putu Laora, I Gusti Ayu Purnamawati, 2013, *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang pada PT. Tirta Umbul Jaya Abadi Periode 2010 – 2012*, Jurnal Ilmiah. Diunduh dari : <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJAKUN/article/view/1936> diakses pada tanggal 14 September 2018
- Gunawan, Rendi, Masyhad, Nurul Qomari, 2017, *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Menimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih pada PT. MNC Kabel Mediakom Cabang Surabaya*, Jurnal Ilmiah. Diunduh dari : <http://fe.ubhara.ac.id/ojs/index.php/equity/article/view/471> diakses pada tanggal 14 September 2018
- Ju, Nenci, 2017, *Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Piutang dalam Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT. Global Asia Seluler*, Batam : Akademi Akuntansi Permata Harapan Batam
- Mitayani, Denok, 2016, *Analisa Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada CV. Berlian Abadi Surabaya*, Surabaya : Universitas Narotama Surabaya
- Susilowati, Dyah Ayu, 2017, *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) pada PT. Indomobil Cabang Semarang*. Semarang : Universitas Dian Nuswantoro