



**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. DIALOGUE
GARMINDO UTAMA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

KAROLINA BUTARBUTAR
NPM : 1825100371

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI
MEDAN
2020**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N**

PENGESAHAN SKRIPSI

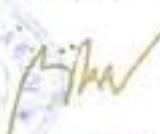
N A M A : KAROLINA BUTARBUTAR
NPM : 1825100371
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG
TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH PADA
PT. DIALOGUE GARMINDO UTAMA MEDAN

MEDAN, Oktober 2020

KETUA PROGRAM STUDI

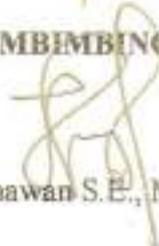
DEKAN

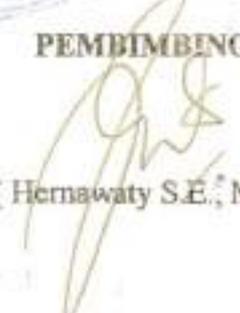

(Dr. Rahima br. Purba, S.E., M.Si., Ak., CA.)


(Dr. Bambang Widjanarko, S.E., M.M.)

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II


(Junawan S.E., M.Si.)


(Hernawaty S.E., M.M.)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

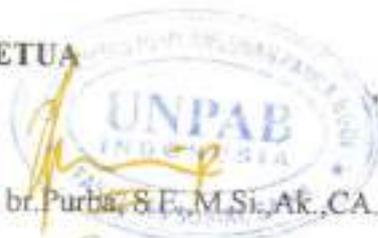
SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

PERSETUJUAN UJIAN

N A M A : KAROLINA BUTAR BUTAR
N.P.M : 1825100371
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S 1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG
TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH PADA
PT. DIAOGUE GARMINDO UTAMA MEDAN

MEDAN, Oktober 2020

KETUA



(Dr. Rahima br. Purba, S.E., M.Si., Ak., CA.)

ANGGOTA I

(Junawan S.E., M.Si)

ANGGOTA II

(Hernawaty S.E., M.M)

ANGGOTA III

(Dito Aditia Darma Nst, S.E., M.Si.)

ANGGOTA IV

(Heriyati Christa, S.E., M.Si.)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Karolina Butarbutar
NPM : 1825100371
Fakultas/Program Studi : SOSIAL SAINS/AKUNTANSI
Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT Dialogue Garmino Utama Medan

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat);
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Unpab untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apa pun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, Oktober 2020



naif saya,

Karolina Butarbutar
1825100371

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Karolina Butarbutar
Tempat/Tangga lahir : Sigaol, 19 Agustus 1994
NPM : 1825100371
Fakultas/Program Studi : SOSIAL SAINS/AKUNTANSI
Alamat : Jalan perkutut No 10 Medan

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Pancabudi. Sehubungan dengan hal tersebut, maka saya tidak akan lagi melakukan ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan seperlunya.

Medan, Oktober 2020



nat saya,

Karolina Butarbutar
1825100371



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UPPMB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Medan Fax. 061-8453077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : KAROLINA BUTAR BUTAR
 Tempat/Tgl. Lahir : SIGAOL / 19 Agustus 1994
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1025107371
 Program Studi : Akuntansi
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 125 SKS, IPK 3,15
 Nomor Hp : 085207270824

Dengan ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :

No.	Judul
1.	Analisis Pengendalian Piutang terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Dialogue Cermindo Utama Medan

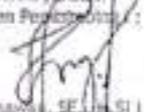
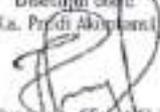
Catatan : Disetujui Dosen Jika Ada Perubahan Judul

*Coet Yang Tidak Perlu


 (Ir. Rhetta Alamsyah, M., Ph.D.)

Medan, 18 September 2019
 Pemohon,

 (Karolina Butar Butar)

Tanggal : 24 Februari 2020 Disetujui oleh: Dosen  (Dr. Surya Nita, M. A. Hum.)	Tanggal : 18 September 2019 Disetujui oleh: Dosen Pembimbing I:  (Jurnawan, SE, M.Si)
Tanggal : 03 September 2019 Ditetapkan oleh: Ka. Prodi Akuntansi  (Jurnawan, SE, M.Si)	Tanggal : 10 Oktober 2019 Disetujui oleh: Dosen Pembimbing II:  (Hartono, SE, MM)

No. Dokumen: FM-UPBM-18-02

Revisi: 0

Tgl. Eff: 22 Oktober 2018



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571 website
 www.pancabudi.ac.id email: unpub@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : Junawan S.E., M.Si
 Dosen Pembimbing II : Hernawaty S.E., MM
 Nama Mahasiswa : Karolina Butarbutar
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1825100371
 Jenjang Pendidikan : S1
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT Dialogue Garmindo Utama Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
11/07/20	- Bab 1 & 2 pembekuan dan paulen, Bondage dan teori dan fungsi terdapat	A	
12/08/20	- Bab 3 dan 4	h	

Medan, Agustus 2020
 Diketahui/Ditetujui oleh
 Dekan



Dr. Surya Nisa, S.H., M.Hum

Ace Sady Njaya Hzy
12/00/2020
Hzy



**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. DIALOGUE
GARMINDO UTAMA MEDAN**

SKRIPSI

Dijukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

KAROLINA BUTARBUTAR
NPM : 1825100371

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI
MEDAN
2020**



Hernawaty



**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. DIALOGUE
GARMINDO UTAMA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

KAROLINA BUTARBUTAR
NPM : 1825100371

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI
MEDAN
2020**



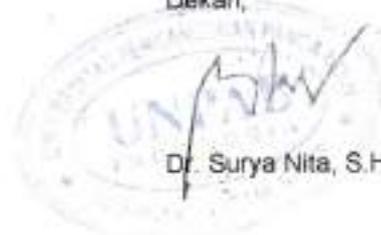
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571 website :
 www.pancabudi.ac.id email: unpub@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan PancaBudi
 Fakultas : SOSIAL SAINS Dosen
 Pembimbing I : Junawan S.E., M.Si
 Dosen Pembimbing II : Hernawaty S.E., M.M
 Nama Mahasiswa : KAROLINA BUTARBUTAR
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa: 1825100371
 Jenjang Pendidikan : S1
 Judul TA/Skripsi : Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih
 Pada PT Dialogue Garmindo Utama

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
1 - 8 - 2020	Lengkapi lembaran surat pernyataan, persetujuan, moto, abstrak dll. Rapikan pengetikannya. Penulisan Medan, bulan, tahun serta nama peneliti di pojok kanan bawah, bukan di tengah-tengah. Tata cara penulisan Abstrak perlu diperbaiki, jadikan 1 paragraf saja. Penggunaan huruf kapital masih banyak yang salah, tidak pada tempatnya.		
6 - 8 - 2020	Kata pengantar masih salah, nama rektor perbaiki. Penulisan gelar masih salah, penomoran tidak rapi. Daftar isi masih belum rapi dan belum lengkap sesuai panduan. Judul tabel di tebakkan. Tambahkan penjelasan penyebab tidak lancarnya pada tabel 1.2.		
25 - 8 - 2020	Batasan masalah perbaiki, keaslian penelitian hanya memaparkan perbedaan antara penelitian yang sekarang dengan penelitian terdahulu. Istilah asing tulis miring. Penulisan referensi hanya nama belakangnya saja. Skedul penelitian diperbaiki, up date kan sampai saat ini. Penulisan di daftar pustaka masih banyak yang harus diperbaiki. Tanpa gelar.		
2 - 9 - 2020	Acc Sidang Meja Hijau		

Medan, 2020
 Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.

SURAT PERNYATAAN

Saya Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini :

Nama : KAROLINA BUTARBUTAR
N. P. M : 1825100371
Tempat/Tgl. Lahir : SIGAOL / 19 Agustus 1994
Alamat : Jl perkutut No.10 Kapten Muslim, Medan Helvetia, Helvetia Tengah
No. HP : 085207270824
Nama Orang Tua : SAHAT BUTARBUTAR/RUSMINA HASIBUAN
Fakultas : SOSIAL SAINS
Program Studi : Akuntansi
Judul : Analisis Pengendalian Piutang terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Dialogue Garmindo Utama Medan

Bersama dengan surat ini menyatakan dengan sebenar - benarnya bahwa data yang tertera diatas adalah sudah benar sesuai dengan Ijazah pada pendidikan terakhir yang saya jalani. Maka dengan ini saya tidak akan melakukan penuntutan kepada UNPAB. Apabila ada kesalahan data pada Ijazah saya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar - benarnya, tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan dibuat dalam keadaan sadar. Jika terjadi kesalahan, Maka saya bersedia bertanggung jawab atas kelalaian saya.

Medan, 03 Oktober 2020

Surat Pernyataan



Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 03 Oktober 2020
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan
 Fakultas SOSIAL SAINS
 UNPAB Medan
 Di -
 Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : KAROLINA BUTAR BUTAR
 Tempat/Tgl. Lahir : SIGAOL / 19 Agustus 1994
 Nama Orang Tua : SAHAT BUTARE BUTAR
 N. P. M : 1825100371
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Program Studi : Akuntansi
 No. HP : 085207270824
 Alamat : Jl perkutut No.10 Kapten Muslim, Medan Helvetia,
 Helvetia Tengah

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul Analisis Pengendalian Plutang terhadap Plutang Tak Tertagih Pada PT. Dialogue Garmindo Utama Medan, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 + 5 lembar dan 2x4 + 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTD SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwitansi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjiplidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di madukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya yang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	500,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,500,000
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp.	100,000
4. [221] Bebas LAB	: Rp.	
Total Biaya	: Rp.	2,100,000

Periode Wisuda Ke :

Ukuran Toga : **M**

Diketahui/Disetujui oleh :



Dr. Bambang Wilanartha, S.E., M.M.
 Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Hormat saya



KAROLINA BUTAR BUTAR
 1825100371

Catatan:

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila :
 - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
 - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asal) - Mhs. yns.

Plagiarism Detector v. 1460 - Originality Report 04-Sep-20 08:12:57

Analyzed document: KAROLINA BUTARBUTAR_1825100373_AKUNTANSI.docx Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi_License03

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Relation chart:



Distribution graph:



Top sources of plagiarism:

Icon	Percentage	Words	Source
	14%	1643	http://repository.uns.ac.id/bitstream/123456789/6631/1/04.pdf (20 April 2019)
	12%	1438	http://jurnal.umrah.ac.id/wp-content/uploads/grandjurnal/ke61153223/0346640
	9%	1138	https://konradiah.blogspot.com/2019/02/pulang.html

[Show other Sources]

Processed resources details:

121 - Ok / 13 - Failed

[Show other Sources]

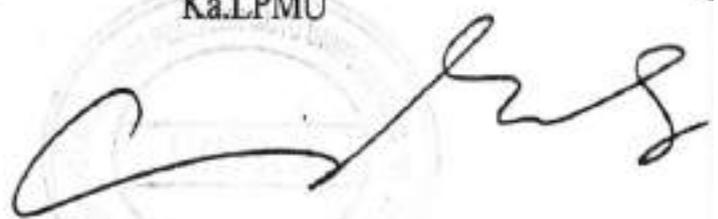
SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka.LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.

Ka.LPMU



Cahyo Pramono, SE.,MM



**SURAT BEBAS
PUSTAKA NOMOR:
3074/PERP/BP/2020**

Kepala Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan atas nama saudara/i:

Nama : KAROLINA BUTARBUTAR
N.P.M. : 1825100371
Tingkat/Semester : Akhir
Fakultas : SOSIAL SAINS
Jurusan/Prodi : Akuntansi

Bahwasannya terhitung sejak tanggal 21 September 2020, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku sekaligus tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 21 September 2020
Diketahui oleh,
Kepala Perpustakaan,



Sugiarjo, S.Sos., S.Pd.I

Acc Jilid Lux
PB II
20 Januari 2021


Hernawaty



**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. DIALOGUE
GARMINDO UTAMA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

KAROLINA BUTARBUTAR
NPM : 1825100371

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI
MEDAN
2020**

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu menganalisis data dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih. Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis menggunakan teknik observasi dan wawancara. Jenis data yang digunakan data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, PT Dialogue Garmino Utama Medan menerapkan 5C (*Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition*). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi PT Dialogue Garmino Utama Medan dalam memberikan piutang kepada toko dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Sistem pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Dialogue Garmino utama Medan cukup baik dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Semakin cepat periode rata-rata pengumpulan piutang maka peluang meningkatnya tingkat perputaran piutang semakin besar. Hal tersebut sangat bermanfaat di dalam kelancaran perusahaan dan meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan sehingga, dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang pada PT Dialogue Garmino Utama Medan telah berjalan dengan baik.

Kata Kunci : Piutang, Pengendalian Piutang Tak Tertagih.

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the control of receivables on the risk of uncollectible receivables at PT. Dialogue Garmino Utama Medan. This research uses descriptive method that is analyzing data by determining, collecting, clarifying, analyzing and interpreting so as to produce a clear picture of controlling receivables from the risk of uncollectible receivables. To obtain the data needed, the authors use observation and interview techniques. The type of data used is primary data and secondary data. The results of this study indicate that in assessing credit risk, PT Dialogue Garmino Utama Medan applies 5C (Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition). This credit analysis aims to provide an overview for PT Dialogue Garmino Utama Medan in providing receivables to the Store in making payments in accordance with the specified time. uncollectible control system at PT.Dialogue Garmino Utama Medan is quite good in minimizing uncollectible accounts. The faster the average period of collection of receivables, the greater the chance of increasing receivables turnover. This is very beneficial in the smooth running of the Company Analysis minimizing uncollectible receivables from PT. Dialogue Garmino Utama Medan. So, it can be concluded that the control of receivables at PT Dialogue Garmino Utama Medan has been going well.

Keywords: Receivables, Control of uncollectible accounts.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menulis skripsi ini .Adapun judul yang penulis ajukan adalah sebagai berikut: “ Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan.”

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam pembuatan Skripsi ini nantinya akan menghadapi banyak permasalahan dan kesulitan yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Untuk ini, bantuan dan bimbingan dari semua pihak sangat saya harapkan.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar- besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Pembangunan Pancabudi.
2. Bapak Dr. Bambang Widjanarko, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Pancabudi.
3. Ibu Dr. Rahima br. Purba, S.E., M.Si., Ak., CA. selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Pembangunan Pancabudi.
4. Bapak Junawan, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Ibu Hernawaty S.E., M.M. selaku dosen pembimbing 2 (dua) yang juga

sudah banyak membantu untuk perbaikan sistematika penulisan skripsi saya.

6. Pegawai PT. Dialogue Garmino Utama Medan yang telah memberikan kesempatan riset di tempat ini.
7. Teristimewa segenap keluarga tercinta Ayahanda Sahat butarbutar, Ibunda Alm. R. Hasibuan serta adik yaitu Erni J Butarbutar dan juga pada ketiga kakak tersayang Certika Butarbutar, Neriwani Butarbutar dan Tuty Raya Butarbutar serta ketiga abang tercinta Tyson Butarbutar, Jhonfri Butarbutar dan Kusen Viktor Butarbutar, kakak ipar, abang ipar yang telah memberikan doa dan dukungan dalam menyelesaikan Skripsi ini.
8. Pihak-pihak terkait lainnya yang banyak membantu baik dalam penyelesaian skripsi ini, teman-teman seperjuangan KKL B dan KKL G serta seluruh teman seperjuangan di Universitas Pembangunan Pancabudi.

Demikianlah skripsi ini dibuat, mohon maaf apabila dalam penyusunan skripsi ini terdapat banyak kesalahan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak pihak yang membacanya, terutama bagi mahasiswa Universitas Pembangunan Pancabudi.

Medan, Oktober 2020
Penulis

KAROLINA BUTARBUTAR
NIM 1825100371

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah	3
1.2.1 Identifikasi Masalah	3
1.2.2 Batasan Masalah	3
1.3 Rumusan Masalah	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Keaslian Penelitian	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Pengertian Piutang	7
2.1.2 Jenis dan Klasifikasi Piutang	9
2.1.3 Pengakuan Piutang Dagang	13
2.1.4 Pengendalian Piutang	16
2.1.5 Prosedur Pengendalian Piutang	27
2.1.6 Prosedur Pengendalian Piutang Tak Tertagih	30
2.1.7 Efektifitas Pengendalian Piutang.....	31
2.1.8 Analisis SWOT.....	33
2.2 Penelitian Sebelumnya	34
2.3 Kerangka Konseptual	35
BAB III: METODE PENELITIAN	37
3.1 Pendekatan Penelitian	37
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	37
3.2.1 Tempat Penelitian.....	37
3.2.2 Jadwal Kegiatan dan Penulisan Laporan.....	37
3.3 Teknik Operasional dan Pengukuran Variabel.....	38

3.4 Jenis dan Sumber Data	40
3.4.1 Jenis Data.....	40
3.4.2 Sumber Data	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data	40
3.6 Teknik Analisis Data	41
BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Hasil Penelitian.....	42
4.1.1 Sejarah Singkat Perkembangan Perusahaan	42
4.1.2 Visi dan Misi PT DGU Medan	43
4.1.3 Struktur Organisasi PT DGU Medan	43
4.1.4 Pembahasan Kegiatan Perusahaan	47
4.2 Pembahasan	49
4.2.1 Analisis dan Evaluasi Peran Pengendalian Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih.....	49
4.2.2 Analisa dan Evaluasi Prosedur Penjualan Kredit	55
4.2.3 Aktivitas Pengendalian	56
4.2.4 Usaha Penagihan Piutang	58
4.2.5 Analisis dan Evaluasi Pengendalian Piutang Tak Tertagih.....	62
4.2.6 Penghentian Pengakuan Karena Hapus Buku	65
4.2.7 Kriteria Efektifitas Pengelolaan Piutang Usaha Perusahaan	66
BAB V: PENUTUP	69
5.1 Simpulan	69
5.2 Saran	70
.....	
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	
BIODATA MAHASISWA	

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul	Halaman
Tabel 1.1	Besarnya Piutang Tak Tertagih Selama Tiga Tahun Terakhir	2
Tabel 1.2	Daftar Toko Yang Putus Kerjasama.....	3
Tabel 2.1	Jurnal Piutang Pada PT. X.....	12
Tabel 2.2	Jurnal Piutang Karyawan dan Jasa Angkutan PT. X.....	13
Tabel 2.3	Tinjauan Penelitian Sebelumnya	34
Tabel 3.1	Skedul Proses Penelitian	37
Tabel 3.2	Definisi Operasional Variabel	39
Tabel 4.1	Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2016 PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.....	50
Tabel 4.2	Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2017 PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.....	51
Tabel 4.3	Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2018 PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.....	52
Tabel 4.4	Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2019 PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.....	53
Tabel 4.5	Besarnya Piutang Tak Tertagih Selama Empat Tahun terakhir	54
Tabel 4.6	Daftar Toko Yang Putus Kerja Sama Dengan PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.....	61
Tabel 4.7	Tingkat Perputaran Piutang Usaha PT. Dialogue Garmindo Utama Medan Tahun 2016-2019.....	66
Tabel 4.8	Rata-rata Periode Pengumpulan Piutang PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.....	67

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Konseptual	36
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT Diaogue Garmindo Utama Medan	44

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini Indonesia sudah mengalami globalisasi dibidang ekonomi. Hal ini dapat dilihat dengan banyaknya bermunculan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil, perusahaan dalam maupun luar negeri. Perusahaan tersebut juga mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk mencari keuntungan atau laba semaksimal mungkin, laba yang diperoleh ini dapat digunakan sebagai sumber biaya bagi kelangsungan operasional perusahaan tersebut. Salah satu kegiatan operasional perusahaan untuk menghasilkan laba yakni dengan adanya penjualan, baik dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai akan menghasilkan arus kas masuk sedangkan penjualan kredit akan menghasilkan piutang yang merupakan salah satu bagian dari harta perusahaan. Jumlah piutang perusahaan terhadap total aset bervariasi antara jenis perusahaan yang satu dengan yang lain tergantung dari kegiatan usaha perusahaan. Piutang termasuk aset likuid karena jika jatuh tempo dan dibayar oleh pihak ketiga akan berubah menjadi kas yang dapat digunakan untuk membiayai kegiatan perusahaan.

PT. Dialogue Garmino Utama Medan merupakan perusahaan distributor untuk perkembangan bayi dan perlengkapan reguler dalam pelayanan kepada pelanggan memberikan penjualan secara tunai dan kredit. Terdapat begitu banyak transaksi yang dilakukan perusahaan dalam aktivitas sehari-hari mulai dari aktivitas membeli asset yang dibutuhkan perusahaan, membayar berbagai beban yang diperlukan dalam rangka memperoleh suatu manfaat hingga aktivitas

menghasilkan dan menjual produk perusahaan kepada konsumen karena setiap perusahaan harus menghasilkan dan memiliki produk tertentu agar dapat bertahan, maka setiap produk yang dihasilkan harus dijual kepada masyarakat.

Dalam upaya menjual produk yang dimiliki, setiap perusahaan menggunakan berbagai cara salah satunya memberikan kemudahan cara pembayaran yang dilakukan secara kredit juga memiliki resiko sebagian dari penjualan kredit tidak akan tertagih atau bahkan kredit macet. Kerugian yang timbul dari piutang tak tertagih ini diakui sebagai kerugian piutang. Kerugian piutang akan sangat berpengaruh pada laba operasional perusahaan. Dimana semakin besar biaya yang disisihkan untuk kerugian piutang tidak tertagih maka semakin sedikit laba operasional yang didapatkan sementara ekspektasi perusahaan adalah mencari laba sebanyak-banyaknya, karena dipandang dari berbagai macam aspek, laba yang tinggi akan memberikan keuntungan yang besar untuk perusahaan, pemegang saham dan para pegawainya.

Tabel 1.1 Besarnya Piutang Tak Tertagih Selama Empat Tahun Terakhir Tahun 2016-2019 pada PT. Diaogue Garmino Utama Medan

Tahun	Total Piutang	Pendapatan piutang	Piutang Tak Tertagih	%
2016	6.627.896.235	4.638.762.059	1.989.134.176	30,1
2017	7.645.650.745	5.187.362.432	2.458.288.313	32,2
2018	9.455.263.220	6.112.586.955	3.342.676.265	35,4
2019	10.818.941.035	6.524.441.111	4.294.499.924	39,0

Sumber: PT. Dialogue Garmino Utama Medan, 2020

Berdasarkan tabel 1.1 bisa dilihat bahwa piutang pada PT. Dialogue Garmino Utama setiap tahunnya meningkat, itu menunjukkan bahwa semakin tinggi penghasilan pada perusahaan tersebut, maka sspiutang tak tertagih pada PT.

Dialogue Garmino Utama Medan juga semakin meningkat setiap tahunnya, berdasarkan data ini perlunya peningkatan pengendalian piutang yang lebih efektif.

Tabel 1.2 Daftar Toko Yang Putus Kerjasama Dengan PT. Dialogue Garmino Utama Medan

No	Nama Toko	Keterangan	Lama Tunggakan	Tahun
1	Maju Bersama Group	Pembayaran tagihan gantung 2 nota serta tagihan selalu melewati waktu yang telah disepakati.	120 hari	2018
2	Azzam Baby Shop	Tagihan tidak lancar dan pembayaran lebih dari 100 hari melebihi waktu yang telah disepakati, sehingga memperlama umur piutang.	122 hari	2019
3	Ramayana Swalayan	Penjualan dan tagihan tidak lancar (Toko Falid / Tutup)	90 hari	2020
4	Ozi Kids	Penjualan tidak lancar karena harga kompetitor lebih tinggi dari harga pesaing.	130 hari	2020
5	UD. Naibaho	Karena tidak sesuai dengan perjanjian kerjasama bahwasanya barang tidak bisa di <i>return</i> .	188 hari	2020

Sumber: PT. Dialogue Garmino Utama Medan, 2020

Berdasarkan tabel 1.2 dapat kita ketahui bahwa ada beberapa contoh toko yang tidak lagi menjalin kerjasama dikarenakan penjualan dan tagihan yang tidak lancar dimana perusahaan tersebut sudah memberikan diskon dan toleransi jatuh tempo pembayaran. Ini menunjukkan bahwa tidak lancarnya penjualan dan tagihan macet maka dapat mengurangi profit perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas tersebut maka Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT Dialogue Garmino Utama Medan sangatlah penting untuk mencapai tujuan PT Dialogue Garmino Utama Medan, maka

dari pembahasan diatas tersebut penulis berkeinginan mengadakan penelitian yang lebih mendalam dengan judul: **“Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT Dialogue Garmino Utama Medan”**.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatnya piutang tak tertagih pada PT Dialogue Garmino Utama Medan setiap tahunnya.
- b. Terdapat jumlah kenaikan toko yang putus kerjasama dengan PT Dialogue Garmino Utama Medan.

1.2.2 Batasan Masalah

Untuk mencegah berkembangnya permasalahan, maka penulis membatasi penelitian ini hanya pengendalian piutang dagang terhadap piutang tak tertagih pada tahun 2016 -2019 di PT Dialogue Garmino Utama Medan, dimana hal tersebut gunanya supaya lebih terperinci dan jelas sehingga hasilnya terarah dan berhasil, untuk mengetahui mengapa terjadi kredit macet serta mencari tahu solusinya.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah adalah:

1. Bagaimana pengendalian piutang tak tertagih yang dilakukan oleh PT. Dialogue Garmino Utama Medan?

2. Apakah pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan sudah dilakukan dengan efektif?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dapat dicapai dari penelitian ini adalah untuk menganalisis piutang yang dilakukan oleh PT. Dialogue Garmino Utama Medan

1.4.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberi manfaat bagi beberapa pihak, yaitu :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan bagi penulis mengenai piutang tak tertagih.

2. Bagi Pembaca

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pembaca untuk penelitian selanjutnya.
- b. Dapat dijadikan sebagai sumber informasi tambahan yang dapat memperluas pemikiran khususnya pengendalian piutang tak tertagih.
- c. Menambah kajian informasi bagi pihak yang berkepentingan

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi PT. Dialogue Garmino Utama Medan dalam melakukan pengelolaan piutang.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan refleksi dari penelitian sebelumnya yaitu Sri Murni (2017) yang membahas Analisis Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih pada PT. Nusantara Card Semesta Medan, sedangkan penelitian yang sekarang berjudul Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada :

1. Model Penelitian : Dalam penelitian terdahulu menggunakan model penelitian deskriptif kuantitatif dan komparatif sedangkan penelitian ini hanya menggunakan model penelitian deskriptif kuantitatif.
2. Variabel penelitian : Dalam penelitian terdahulu membahas lingkungan pengendalian, penaksiran resiko dan aktivitas pengendalian sedangkan penelitian ini membahas piutang, syarat kredit dan pengendalian piutang tak tertagih.
3. Waktu penelitian : Penelitian terdahulu dilakukan tahun 2017 sedangkan penelitian ini tahun 2020
4. Lokasi penelitian : Lokasi penelitian terdahulu di PT. Nusantara Card Semesta Medan, sedangkan penelitian ini dilakukan di PT. Dialogue Garmindo Utama Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 LANDASAN TEORI

2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang dagang adalah bagian dari aktiva perusahaan yang bersifat lancar, umumnya berupa kas yang masih akan diterima di masa yang akan datang dan terdapat pada laporan keuangan sebagian besar perusahaan, baik perusahaan dagang, manufaktur maupun jasa. Hubungan antara piutang dagang dan penjualan kredit di mana piutang dagang khususnya digunakan untuk tagihan yang timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit, di mana pembeli tidak memberikan surat janji tertulis formal. Jadi secara *real* piutang dagang timbul karena adanya transaksi penjualan kredit, oleh karena itu besar kecilnya penjualan kredit akan berpengaruh langsung terhadap jumlah piutang dagang. Cara penjualan kredit ini merupakan cara yang biasanya dilakukan dalam dunia bisnis untuk dapat menarik para pelanggan pembeli barang dan jasa dalam perusahaan. Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang di hasil perusahaan.

Rudianto (2012:210) menyatakan bahwa “Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu, sedangkan pendapat lain yang dikemukakan oleh Hery, (2012:265) piutang adalah “Istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas).

Dwi Martani (2012:194) juga mengemukakan tentang piutang sebagai klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain baik terkait dengan transaksi penjualan. Piutang merupakan sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit kepada perusahaan. Piutang yang tidak terkait dengan penjualan atau pendapatan disebut piutang lainnya atau *nontrade receivable*. Contohnya piutang karyawan, perusahaan afiliasi, pemegang saham, piutang pajak, piutang klaim asuransi, piutang bunga, piutang dividen, piutang jaminan pelanggan, dan piutang jaminan pengembalian barang dari pelanggan.

Menurut pengertian piutang diatas maka dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu dan termasuk dalam aktiva lancar perusahaan.

Tujuan piutang dagang, beberapa tujuan dari piutang dagang antara lain :

1. Mempererat kerja sama antar perusahaan.
2. Menumbuhkan sikap yang saling membantu antar perusahaan terutama investasi dalam perusahaan.
3. Mendukung tumbuh besarnya suatu perusahaan atau tingkatan bisnis sebab dengan piutang perusahaan, lebih cepat dalam mendapat kredit usaha, terutama usaha kecil apabila mendapat kredit usaha patungan yang banyak maka usaha tersebut akan mudah tumbuh besar.

2.1.2 Jenis dan Klasifikasi Piutang

2.1.2.1 Jenis Piutang

Kieso, dkk (2011:350) piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Piutang Lancar

Piutang lancar merupakan piutang yang akan ditagih dalam masa satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang.

2. Piutang tidak lancar

Piutang tidak lancar merupakan piutang yang akan tertagih lebih dari satu tahun. Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca yaitu sebagai:

a. Piutang dagang

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasional bisnis normal. Piutang dagang ini kemudian terbagi lagi menjadi dua yaitu piutang usaha dan wesel tagih.

1. Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual.
2. Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.

b. Piutang Nondagang

Piutang nondagang berasal dari berbagai transaksi. Sejumlah contoh piutang nondagang adalah:

1. Uang muka kepada karyawan dan staf.
2. Uang muka kepada anak perusahaan.
3. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.
4. Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran.
5. Piutang deviden dan bunga.
6. Klaim terhadap:
 - a) Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungjawabkan.
 - b) Terdakwa dalam suatu perkara hukum.
 - c) Badan-badan pemerintahan untuk pengembalian pajak.
 - d) Perusahaan pengangkut untuk barang yang rusak atau hilang.
 - e) Kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak, atau hilang.
 - f) Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan

2.1.2.2 Klasifikasi Piutang

Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar (*current receivables*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan sedangkan piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar (*noncurrent receivables*). Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca baik sebagai piutang dagang dan piutang nondagang.

1. Piutang dagang (*trade receivables*) adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang, biasanya yang

paling signifikan yang dimiliki perusahaan, biasanya disubklasifikasikan menjadi:

- 1) Piutang usaha, biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari dan merupakan akun terbuka (*open account*) yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek.
 - 2) Wesel tagih (*note receivables*), adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.
2. Piutang nondagang (*nontrade receivables*) adalah piutang yang berasal dari berbagai transaksi meliputi:
1. Uang muka kepada karyawan dan staf.
 2. Uang muka kepada anak perusahaan.
 3. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan
- Piutang dividen dan bunga Klaim terhadap perusahaan asuransi untuk kerugian yang di pertanggunghkan.” (Kieso, 2011:347), sedangkan pendapat lain yang dikemukakan oleh Rudianto (2012:210) Piutang Bukan usaha/non dagang, yaitu piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Termasuk dalam kelompok ini adalah:
- 1) Persekot dalam kontrak pembelian
 - 2) Klaim terhadap perusahaan angkutan atas barang rusak atau hilang
 - 3) Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggungjawabkan
 - 4) Klaim terhadap klaim perusahaan

5) Klaim terhadap restitusi pajak

6) Piutang dividen

Berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi: Piutang usaha, yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan ke dalam aset lancar.

Sebagai contoh, PT. X, yaitu distributor komputer yang berlokasi di Jakarta, menjual produknya senilai Rp.175.000.000 kepada Toko Duta Niaga, Bandung. Pihak pembeli baru membayar sebesar Rp 50.000.000 pada saat terjadinya transaksi tersebut dan sisanya akan dilunasi pada bulan berikutnya. Atas transaksi ini jurnal yang perlu dibuat adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Jurnal Piutang pada PT. X

Tanggal		Keterangan	P/R	Debet	Kredit
Juli	2	Kas		Rp 50.000.000	
		Piutang usaha		Rp125.000.000	
		Penjualan			Rp175.000.000

Sumber: Rudianto (2012:211)

Dari contoh PT. X sebelumnya, Perusahaan tersebut selama bulan April 2012 memberikan pinjaman kepada beberapa karyawan sebesar Rp12.000.000 dan membayar sebesar Rp15.000.000 kepada PT. Y, sebuah perusahaan angkutan barang yaitu, uang pesanan jasa angkutan barang ke Bali

untuk bulan Juli 2012. Untuk transaksi ini jurnal yang perlu dibuat adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2 Jurnal Piutang Karyawan dan Jasa Angkutan PT. X

Tanggal		Keterangan	P/R	Debet	Kredit
April	4	Piutang karyawan		Rp 12.000.000	
		Piutang Jasa Angkutan		Rp 15.000.000	
		Kas			Rp 27.000.000

Sumber: Rudianto (2012:211)

2.1.3 Pengakuan Piutang dagang

“ Jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran di antara kedua belah pihak. Harga pertukaran (*the exchange price*) adalah jumlah yang terutang dari debitor (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa Faktur (*invoice*)” (Kieso, 2011:348).

Sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku di Indonesia, “ piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi dengan taksiran jumlah yang akan di terima. Itu berarti piutang harus dicatat sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat di tagih” (Rudianto, 2009:211). Sesuai dengan PSAK 55 (2012:201),” piutang diakui oleh entitas sebesar nilai wajar. Nilai wajar merupakan harga perolehan atau nilai pertukaran antara kedua belah pihak pada tanggal transaksi. Nilai pertukaran ini dapat dipengaruhi oleh adanya hubungan relasi, karenanya piutang dari pihak berelasi perlu diungkapkan secara khusus”.

2.4 Penilaian Piutang Usaha

Untuk tujuan pelaporan di neraca piutang di nilai sejumlah nilai yang diharapkan dapat diterima jumlah bersih yaitu jumlah piutang bruto dikurangi

pemisihan piutang tak tertagih. piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (beban piutang tak tertagih). adapun prosedur untuk mencatat piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

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 cara merjurnal seperti dibawah ini :

Tabel 2.3 Metode Penghapusan Langsung

Tanggal		Keterangan	P/R	Debet	Kredit
2016					
Mei	30	Beban Piutang Tak Tertagih		Rp xxx	
		Piutang Usaha			Rp xxx

Sumber: Data olahan, 2020

Harrison berpendapat bahwa, “metode penghapusan langsung, pihak perusahaan menunggu hingga dapat memutuskan bahwa pembayaran piutang tersebut tidak akan pernah tertagih dari pelanggan bersangkutan, kemudian menghapuskan piutang tersebut”(harrison,2007:444). Sebagai ilustrasi, diasumsikan pada tanggal 6 juni 2016 piutang sebesar Rp.2.400.000 atas nama PT. XY di putuskan tidak dapat di tagih. Hutang PT. XY sebesar Rp.2.400.000 yang telah di hapus kemudian dibayar tanggal 25 Agustus 2016.

2.4 Metode Penghapusan Langsung (PT. XY)

Tanggal		Keterangan	P/	Debet	Kredit
2016					
Juni	6	Beban Piutang Tak Tertagih		Rp2.400.000	
		Piutang Usaha-PT.Merdeka (Untuk menghapus Piutang Tak tertagih)			Rp2.400.000
Ags	2	Piutang Usaha-PT.Merdeka		Rp2.400.000	
		Beban Piutang Tak Tertagih (Untuk mengembalikan piutang yang di hapus tanggal 6 Juni)			Rp2.400.000
	21	Kas		Rp2.400.000	
		Piutang Usaha-PT.Merdeka (Untuk mencatat pelunasan Piutang)			Rp2.400.000

Sumber: Data Olahan,2020

2. Metode penyisihan (*Allowance Method*)

Suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau total piutang yang beredar. Seseuai dengan standar Akuntansi keuangan yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi dengahuaan taksiran jumlah yang tidak akan diterima. Sebagai ilustrasi, diasumsikan bahwa perusahaan indotoner memulai operasinya pada bulan Agustus, pada tanggal 31 desember 2009, Indotoner memiliki saldo piutang usaha sebesar Rp.1.000.000 termasuk beberapa piutang yang telah jatuh temponya. Berdasarkan data industri sejenis, indotoner mengestimasi sebesar Rp40.000 dari piutang usahanya yang tidak

akan pernah dapat di tagih. Ayat jurnal penyesuaian berikut ini periode dibuat pada akhir :

Tabel 2.5 Metode Penyisihan

Tanggal		Keterangan	P/R	Debet	Kredit
2009		Ayat Jurnal Penyesuaian			
Des	31	Beban Piutang Tak Tertagih		Rp 40.000	
		Penyisihan Piutang Tak Tertagih			Rp40.000

Sumber: Warren (2009:441)

Dalam membuat cadangan kerugian piutang/piutang tidak ditagih, terdapat dua dasar utama ataupun pendekatan yang dapat digunakan, yaitu:

1. Jumlah penjualan/pendekatan persentase-penjualan (laporan Laba-Rugi)
2. Saldo piutang/pendekatan persentase piutang (Neraca)

Persentase tertentu dari saldo piutang, “Penyisihan piutang tak tertagih yang didasarkan atas saldo piutang dapat dilakukan dengan jalan menetapkan suatu persentase terhadap saldo piutang. Biasanya saldo yang dipakai adalah rata-rata antara saldo piutang pada awal dan akhir periode”(Soermarso,2004:339).

Untuk mengilustrasikan pendekatan diatas, asumsikan saldo piutang PT. Indah pada tahun 2014 sebesar Rp25.000.000. penyisihan piutang tak tertagih di hitung sebesar 4% dari saldo piutang. Maka besarnya estimasi piutang tak tertagih adalah Rp. 1.000.000 ($25.000.000 \times 4\%$).

2.1.4 Pengendalian Piutang

2.1.4.1 Pengertian Piutang Tak Tertagih

Pengertian piutang tak tertagih menurut para ahli antara lain:

Hery (2013, hal.186) menyatakan piutang tak tertagih timbul adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur, sedangkan menurut Wahyuni (2012) piutang tak tertagih

adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya.

Kasmir (2011:176), “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Rivai, dkk (2013: 238-239) Piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur.
Faktor-faktor tersebut diantaranya:
 - a. Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.
 - b. Terlalu mudah memberi piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
 - c. Konsentrasi piutang pada sekelompok penggunaan jasa atau sektor usaha yang berisiko tinggi.
 - d. Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
 - e. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.
 - f. Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas penggunaan jasa atau debitur lama.
2. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur,

faktor-faktor tersebut diantaranya:

- a. Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan bidang usaha dimana mereka beroperasi.
- b. Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
- c. Problem keluarga, mis perceraian, kematian, sakit berkepanjangan pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
- d. Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
- e. Munculnya kejadian diluar kuasa debitur, misalnya perang dan bencana alam
- f. Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak akan melunasi piutangnya).

2.1.4.2 Pengertian pengendalian piutang

Hery (2013, hal 159) pengendalian intern adalah “ seperangkat dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan menjamin terjadinya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Mengendalikan piutang, sebuah perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Adapun tujuan melakukan pengendalian intern piutang adalah sebagai berikut:

1. Meyakini kebenaran jumlah piutang yang ada, yang benar-benar menjadi hak milik perusahaan,
2. Meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih (*collectable*),
3. Ditaatinya kebijakan-kebijakan mengenai piutang,
4. Piutang aman dari terjadinya penyelewengan.

Output dari sistem pengendalian piutang adalah berupa informasi dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen lain, sehingga karakteristik sistem pengendalian intern piutang identik dengan karakteristik informasi. Karakteristik informasi yang baik adalah :

- a. *Relevan*
- b. *Reliable*
- c. *Complete*
- d. *Timelines*
- e. *Understandable*
- f. *Verrifyable*

Pada prinsipnya sistem pengendalian harus meminimalkan, mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu

kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggung jawabkan. Penyelenggaraan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan mayoritas sudah sepenuhnya layak tetapi masih kurang efektif. Misalnya di fungsi penagihan sangat jarang atau tidak melakukan sama sekali konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mengecek kebenaran jumlah piutang pelanggan, sehingga pada saat jatuh tempo ketika konfirmasi untuk pembayaran, tidak jarang terdapat kesalahan dalam jumlah piutang.

2.1.4.3 Kebijakan Pemberi Kredit

Kasmir (2015): unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

(1) Kepercayaan, yaitu merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang berikan (berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit. (2) Kesepakatan, didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini di tuangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. (3) Jangka waktu, setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati; yakni jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. (4) Resiko, akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. (5) Balas jasa, bagi bank balas jasa merupakan keuntungan

atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank jenis konvensional balas jasa kita kenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga, bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi kredit yang juga merupakan keuntungan bank. Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang hendak dicapai yang tentunya tergantung dari tujuan serta misi bank itu sendiri.

Kasmir (2015;107), fungsi pemberian kredit secara luas antara lain:

- a. Untuk meningkatkan daya guna uang
- b. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu-lintas uang
- c. Untuk meningkatkan daya guna barang
- d. Meningkatkan peredaran barang
- e. Sebagai alat stabilitas ekonomi
- f. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha
- g. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan
- h. Untuk meningkatkan hubungan internasional

Dalam iklim persaingan yang ketat seperti dewasa ini, salah satu cara untuk menaikkan tingkat penjualan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Semakin besar jumlah penjualan kredit yang diberikan perusahaan pada setiap tahunnya, berarti perusahaan tersebut harus menyediakan jumlah modal kerja yang lebih besar yang tertanam dalam piutang. Ini berarti semakin besar pula resiko jumlah piutang tidak tertagih. Karena itu perusahaan harus menetapkan suatu kebijakan kredit. Kebijaksanaan kredit yang ditetapkan oleh manajemen hal pemberian kredit kepada pelanggan. Kebijaksanaan kredit itu meliputi:

1) Standar Pemilihan Pelanggan

Dalam memutuskan untuk menyetujui permintaan atau pemberian kredit oleh pelanggan, perusahaan perlu mempertimbangkan kemauan dan kemampuan para pelanggannya untuk membayar. Oleh karena itu, perusahaan harus merencanakan standar pemilihan pelanggan, ada lima kriteria utama (*The five C's Of Credit*) yang sering digunakan untuk menilai kemampuan pelanggannya yaitu:

a) *Character*

Meneliti dan memperhatikan sifat-sifat pribadi, cara hidup, status sosial dari pelanggan. Hal ini penting karena berkaitan dengan kemauan untuk membayar (*willingness to pay*).

b) *Capacity*

Meneliti kemampuan pelanggan dalam memperoleh penjualan atau pendapatan yang dapat diukur dari penjualan yang dicapai pada masa yang lalu dan juga keahlian yang dimiliki dalam bidang usahanya. Hal ini berkaitan dengan kemampuan untuk membayar (*ability to pay*).

c) *Capital*

Mengukur posisi keuangan perusahaan (pelanggan) secara umum dengan memperhatikan modal yang dimiliki perusahaan dan juga perbandingan hutang dan modalnya.

d) *Collateral*

Mengukur besarnya aktiva pelanggan yang dijadikan sebagai agunan atau jaminan atas kredit yang diberikan.

e) *Conditions*

Memperhatikan pengaruh langsung dari keadaan ekonomi pada umumnya.

2) Syarat-Syarat Kredit

Perusahaan kepada pelanggan yang membeli secara kredit. Syarat - syarat kredit syarat-syarat kredit atau *credit term* merupakan kondisi yang diisyaratkan (*credit term*) terdiri dari: periode kredit (*credit period*), periode potongan tunai (*cash discount*) dan tarif potongan tunai (*cash discount rate*).

Periode kredit adalah periode waktu antara tanggal terjadinya penjualan kredit dan tanggal pelunasan kredit. Periode potongan tunai adalah periode waktu antara tanggal terjadinya penjualan kredit dan tanggal hilangnya kesempatan potongan tunai. Tarif potongan tunai merupakan potongan atas harga pembelian yang akan diperoleh pembeli jika pelunasan dilakukan dalam periode potongan tunai. Berikut ini adalah contoh dari syarat-syarat kredit:

1. Net 30 dalam syarat kredit ini tidak ada potongan tunai dan periode kredit adalah 30 hari.
2. 2/10, [1/30. Potongan tunai adalah 2%, periode potongan tunai adalah 10 hari dan periode kredit selama 30 hari. Persyaratan seperti ini mengandung arti bahwa pelanggan akan memperoleh potongan sebesar 2% apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit, bila pelanggan tidak mengambil potongan tunai maka keseluruhan jumlah utangnya harus dibayar dalam jangka waktu paling lambat 30 hari sesudah awal periode kredit.

3. Periode kredit ini biasanya akan dipengaruhi oleh kebiasaan dari pelanggan dan juga oleh persaingan yang semakin ketat diantara

perusahaan, tetapi perusahaan harus menyadari bahwa jangka waktu pemberian kredit yang berbeda-beda mempunyai keuntungan yang berbeda pula. Semakin lama jangka waktu kredit akan mempunyai dampak sebagai berikut:

- a) Penjualan akan bertambah karena pelanggan akan tertarik terhadap jangka waktu pembayaran yang lebih lama.
- b) Biaya akan bertambah karena piutang akan diterima dalam jangka waktu yang lebih lama.
- c) Dengan jangka waktu pembayaran yang lebih lama, sebagian besar pelanggan lebih suka untuk membayar hutangnya sampai batas waktu yang ditentukan daripada memperoleh discount.
- d) Jangka waktu kredit yang lebih lama akan menimbulkan lebih banyak pelanggan yang tidak membayar, dan bagi perusahaan akan memakan waktu lama untuk menentukan piutang tidak tertagih.

3) Penetapan Batas Standar Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan jumlah batas maksimal penjualan kredit atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberikan kredit, makin selektif para langganan yang diberikan kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang.

Dengan demikian maka pembatasan kredit di sini bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Penetapan besarnya plafond kredit ini lazimnya

ditentukan oleh pihak- pihak manajemen yang dilakukan seselektif mungkin hingga akhirnya perusahaan dapat terhindar dari kerugian sekecil mungkin. Dengan demikian pemisahaan dapat memperlancar siklus perputaran piutang untuk menjadi kas kembali tanpa ada kalanya manajemen bermaksud untuk mengubah standar kredit yang ditetapkan, karena itu perlu diketahui faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan sehingga dapat memberikan suatu gambaran tentang keputusan- keputusan apa yang harus diambil manajemen sehubungan dengan kepada siapa dalam jumlah berapa kredit yang diberikan.

Beberapa faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan manajemen apa bila perusahaan bermaksud melakukan perubahan dalam standar kredit, yaitu: Volume penjualan, perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Apabila standar kredit diperlonggar maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat maka diperkirakan volume penjualan akan menurun.

a). Investasi Dalam Piutang

Memiliki piutang menimbulkan biaya bagi perusahaan, makin tinggi investasi dalam piutang makin besar biaya pengadaannya. Jika standar kredit diperlonggar maka volume piutang perusahaan meningkat demikian pula pengadaannya. Perubahan ini dihasilkan dari peningkatan penjualan dan perpanjangan periode penagihan dari penjualan kredit.

b) Biaya Piutang Ragu-ragu

Probabilitas (resiko) kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkat dengan diperlonggarnya standar kredit dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.

4) Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan piutang merupakan usaha-usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikan dalam jangka waktu singkat. Keputusan sehubungan dengan intensitas penagihan piutang sangat tergantung pada biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan penagihan tersebut serta keuntungan-keuntungan yang dapat diperoleh dengan menurunkannya lama rata-rata penagihan piutang dan semakin kecilnya kerugian piutang atau *bad debt expenses*.

Perusahaan haruslah berhati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha menagih piutang dari para langganan. Bilamana langganan tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menetapkan prosedur-prosedur penagihan piutang yang sudah ditetapkan. Sejumlah teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:

a. Melalui surat

Nada “mengingatkan” (menegur) langganan tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo

Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.

b. Melalui Telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya langganan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

c. Kunjungan Personel

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personel atau pribadi ke tempat langganan sering kali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha penagihan piutang.

d. Tindakan Yuridis

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar hutang- hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan

2.1.5 Prosedur Pengendalian Piutang

Prosedur pengendalian piutang adalah kebijakan dan prosedur sebagai tambahan terhadap lingkungan pengendalian piutang dan sistem akuntansi piutang dan sistem akuntansi piutang yang telah diciptakan oleh manajemen

untuk memberi keyakinan yang memadai bahwa tujuan tertentu satuan usaha akan tercapai. Prosedur pengendalian piutang dapat diintegrasikan dalam komponen lingkungan pengendalian piutang dan sistem akuntansi piutang. Secara umum prosedur pengendalian dapat dikelompokkan ke dalam prosedur pengendalian berkaitan dengan: otorisasi atas transaksi penjualan kredit, pemisahan tugas dan wewenang yang berhubungan dengan pengelolaan piutang, perancangan dokumen dan catatan yang memadai untuk membantu pengendalian piutang dan pengecekan atas pelaksanaan pengelolaan piutang.

1) Otorisasi atas transaksi penjualan kredit

Aktivitas pengendalian yang baik mengharuskan setiap transaksi harus diotorisasi oleh pihak yang berwenang. Prosedur otorisasi merupakan pengendalian yang memastikan bahwa karyawan perusahaan hanya memproses transaksi yang sah dalam ruang lingkup otorisasi yang telah ditentukan. Adapun tujuan dari otorisasi transaksi adalah untuk memastikan bahwa semua transaksi material yang diproses oleh sistem informasi valid dan sesuai dengan tujuan pihak manajemen. Otorisasi dapat bersifat umum atau khusus, disebut sebagai prosedur otorisasi umum apabila pihak manajemen dapat memberi otorisasi pada pegawai untuk menangani transaksi rutin tanpa persetujuan khusus. Sedangkan otorisasi khusus dilakukan oleh pihak manajemen untuk menangani beberapa aktivitas atau transaksi tertentu yang terjadi karena keadaan khusus.

2) Pemisahan tugas dan wewenang

Aktivitas pengendalian yang baik mensyaratkan bahwa tidak ada pegawai yang diberi tanggung jawab terlalu banyak. Tugas harus

dipisahkan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dan usaha untuk menyembunyikan kesalahan atau penyimpangan tugas oleh orang-orang terkait. Pemisahan tugas yang efektif dicapai ketika fungsi-fungsi berikut ini dipisahkan:

- a) Otorisasi: Menyetujui transaksi dan keputusan.
 - b) Pencatatan: Mempersiapkan dokumen sumber, memelihara catatan seperti jurnal, buku besar, dan file lainnya, mempersiapkan rekonsiliasi serta mempersiapkan laporan kinerja.
 - c) Penyimpanan: Menangani kas, memelihara tempat penyimpanan persediaan, menerima cek yang masuk dari pelanggan, menulis cek atas rekening bank organisasi. Apabila dua dari ketiga fungsi tersebut merupakan tanggung jawab satu orang, maka akan muncul masalah. Oleh karena itu, pemisahan tugas mempunyai peranan penting dalam aktivitas pengendalian.
- 3) Perancangan dan penggunaan dokumen serta catatan yang memadai
- Perancangan dan penggunaan catatan yang memadai membantu untuk memastikan pencatatan yang akurat dan lengkap atas seluruh data transaksi yang berkaitan. Bentuk dan isinya harus dijaga agar tetap sesederhana mungkin untuk mendukung pencatatan yang efisien, meminimalkan kesalahan pencatatan dan memfasilitasi peninjauan serta verifikasi. Dokumen-dokumen yang mengawali sebuah transaksi harus memiliki ruang untuk otorisasi. Dalam rangka mengurangi kesempatan penggunaan dokumen untuk penipuan, dokumen harus diberikan nomor urut yang telah dicetak lebih dahulu, agar setiap dokumen dapat

dipertanggungjawabkan. Jejak audit yang baik memfasilitasi pelacakan ke setiap transaksi melalui sistem, perbaikan kesalahan, dan verifikasi output system.

2.1.6 Prosedur Pengendalian Piutang Tak Tertagih

Untuk mengurangi risiko piutang yang tak tertagih, maka perusahaan bisa melakukan beberapa cara di bawah ini:

1. Lakukan *Follow Up*

Dengan melakukan *follow up* terhadap piutang yang belum dibayarkan kepada yang pihak yang bersangkutan, maka potensi untuk dibayarkan lebih besar. Barangkali pihak yang terutang lupa jika masih memiliki piutang yang harus dibayarkan, sehingga tidak sampai menjadi piutang yang tidak tertagih.

2. Tagih Lebih *Agresif*

Jika sudah melakukan *follow up* secara baik-baik namun tidak membuahkan hasil, maka pihak perusahaan bisa melakukan tindakan yang lebih agresif untuk menagih piutang yang belum lunas. Bisa dengan melayangkan surat teguran kepada pihak yang terutang atau mengutus *debt collector* untuk menagih utang yang belum terbayarkan.

3. Berikan Denda Keterlambatan

Dengan memberikan denda keterlambatan pastinya akan membuat pihak yang memiliki utang berfikir dua kali saat akan telat membayar utang. Karena jika semakin terlambat dari waktu yang sudah ditentukan, maka utang yang harus dibayarkan pun akan semakin bertambah banyak.

4. Terapkan Kebijakan *Limit Kredit*

Jika sebelumnya perusahaan memberikan limit kredit 30 hari untuk semua konsumennya, maka untuk mencegah piutang tidak tertagih bisa dikurangi menjadi 2 minggu atau perusahaan hanya melayani pembelian secara tunai. Dengan demikian keuangan perusahaan Anda bisa lebih aman.

5. *Blacklist* Konsumen yang Menunda Pembayaran

Jika keempat langkah sebelumnya sudah Anda lakukan semua tetapi tetap saja utang tidak terbayarkan, maka lebih baik Anda melakukan *blacklist* kepada konsumen yang sering menunda pembayaran piutang.

Piutang tak tertagih juga bisa terjadi karena kurangnya pengendalian utang yang dilakukan oleh perusahaan. Agar piutang tak tertagih tidak banyak terjadi, maka pihak manajemen perusahaan perlu melakukan pengendalian piutang yang baik dan benar, serta dilakukan pengawasan yang ketat dan evaluasi secara berkala

2.1.7 Efektifitas Pengendalian Piutang

Ravianto (2014:11), pengertian efektifitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Artinya, apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya, maka dapat dikatakan efektif.

Rumus Efektivitas

$$\text{Efektivitas} = (\text{Output Aktual} / \text{Output Target}) \geq 1$$

1. Jika hasil perbandingan output aktual dengan output target < 1 maka efektifitas tidak tercapai.

2. Jika hasil perbandingan output aktual dengan output target ≥ 1 maka efektivitas tercapai.

Kriteria efektivitas, suatu kegiatan atau aktivitas dapat dikatakan efektif bila memenuhi beberapa kriteria tertentu. Efektivitas sangat berhubungan dengan terlaksananya semua tugas pokok, tercapainya tujuan, ketepatan waktu, serta adanya usaha atau partisipasi aktif dari pelaksana tugas tersebut.

Secara umum, beberapa tolak ukur atau kriteria efektivitas adalah sebagai berikut:

1. Efektifitas keseluruhan, yaitu sejauh mana seseorang atau organisasi melaksanakan seluruh tugas pokoknya.
2. Produktivitas, yaitu kuantitas produk atau jasa pokok yang dihasilkan seseorang, kelompok atau organisasi.
3. Efisiensi, yaitu ukuran keberhasilan suatu kegiatan yang dinilai berdasarkan besarnya sumber daya yang digunakan untuk mencapai hasil yang diinginkan.
4. Laba, yaitu keuntungan atas penanaman modal yang dipakai untuk menjalankan suatu kegiatan.
5. Pertumbuhan, yaitu suatu perbandingan antara keadaan organisasi sekarang dengan keadaan masa sebelumnya (tenaga kerja, fasilitas, harga, penjualan, laba, modal, market share dan lainnya).

Berdasarkan uraian diatas bahwa efektifitas pengendalian piutang dikatakan efektif apabila waktu pembayaran piutang sesuai dengan yang direncanakan.

2.1.8 ANALISIS SWOT

Swot adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor inilah yang membentuk akronim swot

1. *Strenght (S)*

Yaitu analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini, yang perlu di lakukan di dalam analisis ini adalah setiap perusahaan atau organisasi perlu menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan di bandingkan dengan para pesaingnya. Misalnya jika kekuatan perusahaan tersebut unggul di dalam teknologinya, maka keunggulan itu dapat di manfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat teknologi dan juga kualitas yang lebih maju.

2. *Weaknesses (W)*

Yaitu analisi kelemahan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan ataupun organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan atau organisasi.

3. *Opportunity (O)*

Yaitu analisis peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang di masa yang akan depan atau masa yang akan datang.

3. *Threats (T)*

Yaitu analisis ancaman, cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran. Jika tidak segera di atasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang.

2.2 Penelitian Sebelumnya

Berikut ini tinjauan penelitian terdahulu yang di gunakan seperti pada tabel berikut ini:

Tabel 2.6 Tinjauan Penelitian Sebelumnya

No	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
01.	Anny Widiasmara Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharma Iswara Madiun (2014)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun	Deskriptif Kualitatif	Prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun berjalan cukup efektif total piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 3.58%, piutang yang dapat ditagih selama tahun 2013 sebesar 96,42%.

2	Sri Murni Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pembangunan Pancabudi (2017)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih pada PT. Nusantara Card Semesta Medan	Deskriptif Kualitatif	Piutang yang tertagih meningkat menjadikan perputaran piutang menurun yang berpengaruh langsung terhadap kinerja perusahaan.
3	Andi Simanjuntak Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pembangunan Pancabudi (2017)	Analisis Pengendalian Intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT Indojaya Agrinusa Medan	Deskriptif	Pengendalian intern atas penjualan kredit dan penagihan piutang sudah cukup memadai sesuai dengan sistem akuntansi karena telah didukung dan sesuai dengan sop yang dipakai perusahaan.

2.3 Kerangka Konseptual

1. Dasar Variabel

1. Piutang Tak Tertagih

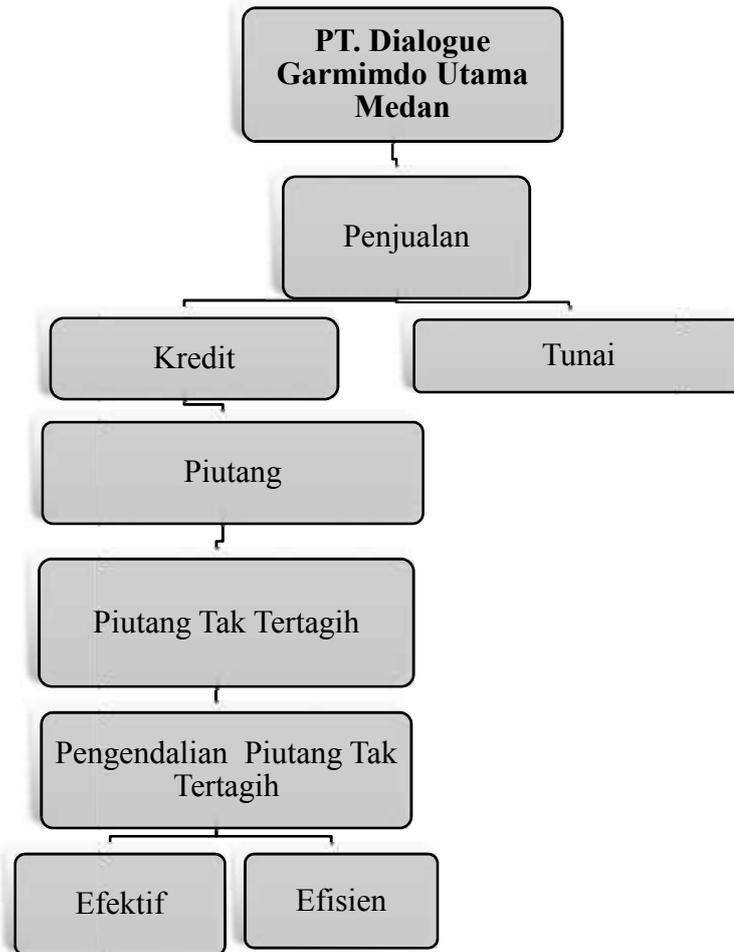
Piutang tak tertagih merupakan piutang yang timbul karena pemberian jasa kepada langganan karena sesuatu hal tidak dapat ditagih lagi”.

2. Penjualan dan Umur Piutang

Penjualan yaitu penjualat-inai dan kredit, dimana penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Umur piutang merupakan suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu, dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat.

Untuk memudahkan jalur skripsi ini maka penulis akan memberikan kerangka konseptual dalam penulisan skripsi, sebagai berikut.

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran



Aktivitas PT. Dialogue Garmindo Utama Medan sebagai perusahaan jasa yang mempunyai saingan yang sangat ketat, oleh karena itu kebijakan pemberian penjualan kredit merupakan salah satu metode yang terbaik didalam memajukan perusahaan dan dalam penjualan kredit timbul nya piutang. piutang dagang tersebut harus berjalan lancar dalam hal ini harus di tagih sesuai dengan jangka waktunya, maka harus di kelola dengan baik.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiono (2015:53) deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lainnya (variabel mandiri adalah variabel yang terdiri sendiri, bukan variabel independen, karena variabel indepen selalu dipasangkan dengan variabel dependen)”. Berdasarkan penelitian ini bisa diketahui apakah piutang tak tertagih dapat dikendalikan pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan.

3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian

3.2.1 Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan Jalan Sunggal Komplek Bumi Seroja.

3.2.2 Jadwal Kegiatan dan Penulisan Laporan

Penulisan laporan Skripsi ini dilakukan mulai dari bulan Oktober sampai dengan bulan Desember 2019 dengan alokasi waktu sebagai berikut:

Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No	Jenis kegiatan	Okt' 19	Nov '19	Des' 19	Jan' 20	Mar'20	Apr '20	Jun '20	Jul '20	Okt' 20
1	Riset awal / pengajuan judul									
2	Penyusunan proposal									

timbul karena pemberian jasa kepada pelanggan karena sesuatu hal tidak dapat ditagih lagi. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit adalah resiko kerugian piutang. Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa jenis yaitu resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang), resiko tidak dibayarnya sebagian piutang, resiko keterlambatan pelunasan piutang, resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang.

Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Defenisi	Indikator
Pengendalian piutang	Sistem pengendalian harus meminimalkan, mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggung jawabkan. Sumber : Hery, 2013	SOP Perusahaan 1. Lakukan Follow Up 2. Tagih Lebih Agresif 3. Berikan Denda Keterlambatan 4. Terapkan Kebijakan Limit Kredit 5. Blacklist Konsumen yang Menunda Pembayaran Sumber : Mekari, 2018
Piutang tak tertagih	piutang yang timbul karena adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur. Sumber : Hery, 2013	Jumlah piutang tak tertagih per n/30 bulan berjalan Sumber : Kasmir, 2015
Efektifitas pengendalian piutang	Efektif apabila piutang dapat ditagih sesuai waktu yang telah ditentukan. Sumber : Ravianto, 2014	Efektivitas = $(\text{Output Aktual} / \text{Output Target}) \geq 1$ Sumber : Ravianto, 2014

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

1. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan yang mendukung penulisan ini yang diperoleh dari hasil wawancara, maupun sdokumen/arsip instansi gambaran umum instansi, dan srtuktur organisasi.
2. Data kuantitatif, yaitu data yang berupa angka-angka yang dapat diperoleh melalui dokumen perusahaan seperti data operasional instansi dan pengungkapan Piutang pada Neraca.

3.4.2 Sumber Data

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung pada PT. Dialogue Garmindo Utama Medan
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pembahasan dari luar instansi, seperti buku-buku atau referensi lain yang mendukung dalam penulisan ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut :

1. Pengamatan (observasi) suatu pengamatan atas aktivitas Perusahaan sehingga dapat melihat jelas bagaimana penerapan akuntansi piutang iuran sekarang ini.
2. Wawancara merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan pada pihak-pihak terkait sehubungan dengan masalah yang dibahas, untuk memperoleh data tentang pengendalian piutang tak tertagih. Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2016:231)

“Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”.

3. Dokumentasi data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Perusahaan yang berhubungan dengan masalah penelitian
4. Studi Pustaka, studi pustaka merupakan metode pengumpulan data dengan cara mencari informasi melalui buku-buku, majalah, dan literature lainnya. Penulis dalam hal ini mengumpulkan data dengan cara mempelajari buku-buku yang mengandung informasi pembuatan program dan juga mencari sumber informasi yang lain seperti internet.

3.6 Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang dilaksanakan yaitu dengan menggunakan metode deskriptif. Metode Deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian. Metode deskriptif digunakan untuk menguraikan, mengumpulkan dan menjelaskan profil perusahaan, lokasi perusahaan dan struktur organisasi di PT. Dialogue Garmino Utama Medan

Pengukuran Efektivitas

Efektivitas = $(Output\ Aktual / Output\ Target) \geq 1$

1. Jika hasil perbandingan output aktual dengan output target < 1 maka efektivitas tidak tercapai.
2. Jika hasil perbandingan output aktual dengan output target ≥ 1 maka efektivitas tercapai.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perkembangan Perusahaan

PT. Dialogue Garmino Utama Medan merupakan perusahaan distributor untuk perkembangan bayi dan perlengkapan reguler (perlengkapan rumah tangga) yang sudah mulai di rintis sejak tahun 1985an. Namun secara legal PT. Dialogue Garmino Utama berdiri pada tanggal 7 Januari 1992. Pada awalnya PT. Dialogue Garmino Utama hanya mendistribusikan perlengkapan reguler (perlengkapan rumah tangga). Kemudian pada tahun 2003-2004 dibentuk divisi baby (divisi BB) yang khusus mendistribusikan perlengkapan bayi. Pendistribusian perlengkapan bayi terus mengalami perkembangan sehingga pendistribusian terhadap perlengkapan rumah tangga mengalami penurunan. Oleh karena itu, pada tahun 2011 di bentuk divisi rumah tangga yang bertujuan untuk meningkatkan kembali pendistribusian perlengkapan rumah tangga. PT. Dialogue Garmino Utama memiliki 34 titik pemasaran secara nasional, yaitu :

Saat ini PT. Dialogue Garmino Utama telah mendistribusikan perlengkapan bayi dan perlengkapan rumah tangga ke seluruh wilayah di Indonesia. PT. Dialogue Garmino Utama memiliki 5 kantor perwakilan, 10 post salesman, 1 Makelar dan 16 up *Country*. Kantor perwakilan berada di Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya dan Medan, *post salesman* berada di Palembang, Banjarmasin, Pontianak,

Ujung Pandang, Denpasar, Manado, Batam, Samarinda, Pekanbaru dan Jogjakarta. Up *Country* (cover area yang bukan wilayahnya) meliputi Aceh, Padang, Jambi, Bangka Belitung, Lampung, Palangkaraya, Palu, Kendari, Mamuju, Irian Jaya, Irian Barat, Kupang, Mataram, Gorontalo, Ternate dan Ambon.

Untuk menunjang proses pendistribusian baik perlengkapan bayi maupun perlengkapan rumah tangga, PT. Dialogue Garmino Utama bekerjasama dengan beberapa supplier antara lain CV. Immanuel Knitting, CV Duta Setia Garmen, PT. Tegar rima nusantara, PT. Harmoni Utama *textile*, Cipta kreasi Abadi, Popon *Collection* dll.

4.1.2 Visi dan Misi PT. Dialogue Garmino Utama

1. Visi PT. Dialogue Garmino Utama

Menjadi perusahaan terpercaya penghasil produk lokal tekstil dan garmen yang *inovatif* untuk pasar nasional dan internasional.

2. Misi PT. Dialogue Garmino Utama

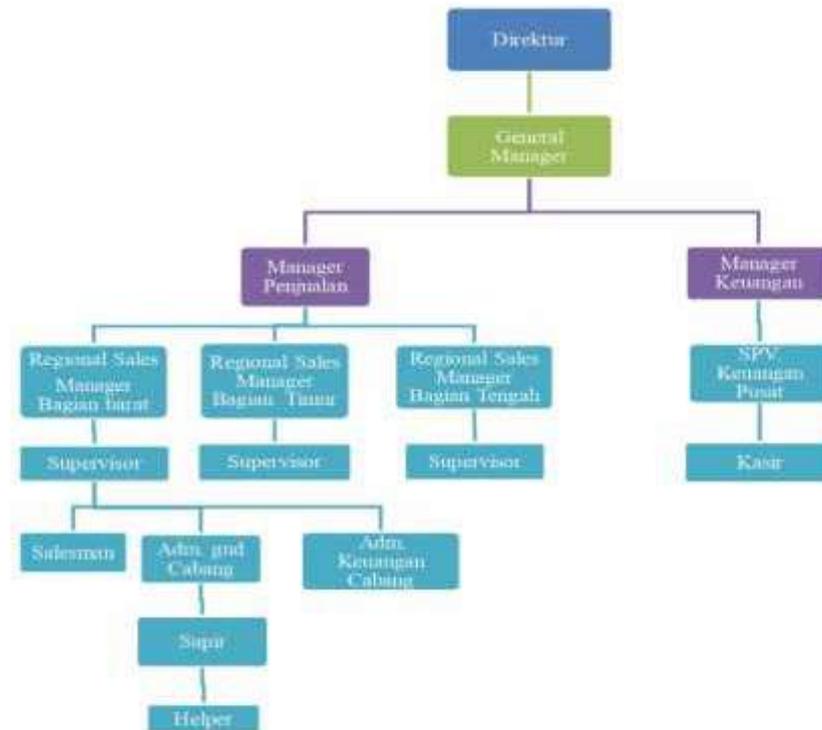
Membangun kualitas anak bangsa melalui dunia usaha.

4.1.3 Struktur Organisasi PT Dialogue Garmino Utama Medan

Bentuk struktur organisasi yang diterapkan PT Dialogue Garmino Utama Medan adalah struktur organisasi yang berbentuk garis dimana tanggung jawab dan wewenang didalam perusahaan secara vertikal dan mencerminkan hubungan antara bagian-bagian yang horizontal, tingkatan dimulai dari pimpinan tertinggi sampai pimpinan terendah. Adapun bentuk struktur organisasi dan tanggung

jawab pada PT Dialogue Garmindo Utama Medan adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT Dialogue Garmindo Utama Medan



Adapun deskripsi dari jabatan PT Dialogue Garmindo Utama Medan adalah:

1. **Direktur**
 1. Memimpin bertanggung jawab dalam menjalankan perusahaan
 2. Bertanggung jawab atas keuntungan dan kerugian perusahaan
 3. Menentukan, merumuskan dan memutuskan sebuah kebijakan perusahaan
2. **General Manager**
 1. Memimpin dan memfasilitasi seluruh karyawan
 2. Mengelola operasional perusahaan mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan menganalisis semua aktivitas perusahaan.

3. Manager Penjualan

1. Bertanggungjawab atas planning salesman
2. Bertanggung jawab atas hasil penjualan produk
3. Memberikan arahan kepada Asistan Manager, dan salesman
4. Membangun hubungan dengan pihak toko-toko
5. Mempertanggungjawabkan hasil kinerja area yang di pimpin

4. Manager keuangan

1. Bertanggungjawab atas *planning* staff keuangan hingga Adm daerah
2. Bertanggung jawab atas pencapaian collection masing-masing cabang
3. Memberikan arahan kepada staff keuangan dan memutuskan plafon orderan toko
4. Menganalisis semua surat pemesanan yang masuk terutama pada toko *blacklist*
5. Menentukan toko *blacklist*

5. *Regional sales*

1. Bertanggung jawab atas pencapaian sales target di regional
2. Membnagun jaringan distribusi diwilayah yang sudah ditentukan
3. Mengidentifikasi peluang bisnis dan membuat kegiatan promosi untuk meningkatkan sales
4. Mengevaluasi kinerja semua sales channel secara periodik

6. SPV keuangan, mengkoordinasikan, merencanakan dan

mengendalikan arus kas masuk dari tagihan/AR maupun sumber lainnya agar keuangan perusahaan tetap stabil dan terkendali.

7. Supervisor, melakukan pengawasan yang berhubungan dengan pihak eksternal dan internal, mengurus semua kebutuhan dan operasional perusahaan dan bertanggung jawab terhadap SDM yang berada dibawahnya.
8. Kasir, melakukan pencatatan atas semua transaksi, melakukan pengecekan atas jumlah barang saat penerimaan dan pengiriman barang.
9. Salesman, bertanggung jawab dalam target penjualan dan mengenalkan produk perusahaan dan bernegosiasi agar produk tersebut bisa diterima oleh pihak toko.

10. Administrasi gudang cabang

Gudang, bagian ini memiliki tugas yang berkaitan dengan administrasi pemenuhan barang dan bertanggung jawab atas jumlah barang yang ada di gudang serta membuat arsip yang berhubungan dengan transaksi barang. Gudang dibagi menjadi 2 bagian yaitu:

1. Gudang stock, yaitu gudang yang menyimpan persediaan barang (*inventory*) berfungsi untuk membuat BBK, rekap SPB, dan surat jalan.
2. Gudang ekspedisi (gudang pusat), yaitu gudang yang mengurus barang siap untuk dikirimkan. Berfungsi untuk membuat BBK, BBM, DKB, BAPD, dan lapangan stock

11. *Delivery*, petugas yang sehari-hari mengantarkan dokumen langsung ke

nasabah berdasarkan wilayah kerja masing-masing. Dalam melakukan pengantaran/*delivery*, kurir harus mengikuti sistem yang sesuai dengan Standard Operational Prosedur (SOP) dan sesuai dengan Perjanjian Kerjasama (PKS).

12. Helper, yang membantu dalam proses penjualan yaitu SPG dan SPB

4.1.4 Pembahasan Kegiatan Perusahaan

1. Prosedur Penjualan

Dalam melaksanakan aktivitas penjualan, PT Dialogue Garmino Utama Medan bekerjasama dengan agen-agen mitra usaha. PT dialogue Garmino Utama Medan adalah bisnis saling menguntungkan dimana para mitra memiliki *income* yang sangat menjanjikan dengan bergabung bersama PT. Dialogue Garmino Utama Medan, DGU memberi pelatihan dan edukasi bisnis serta memonitoring para mitra-mitra usaha DGU agar dapat bersaing dan mengembangkan diri di setiap wilayah dan tempat kemitraannya.

Di dalam meningkatkan persaingan dan penjualan PT Dialogue Garmino Utama Medan (DGU) bekerja sama dengan lembaga dan perusahaan besar dengan sistem penjualan kredit maupun tunai. Sebagai contoh dimana DGU bekerjasama dengan Athena group, baby shop, Suzanna dan toko produk *baby* lainnya.

2. Kebijaksanaan Pemberian Kredit

Dalam menghadapi persaingan dari perusahaan pengiriman lain yang sejenis, pihak manajemen menetapkan kebijaksanaan

pemberian kredit, dimana perusahaan dan lembaga yang ingin memanfaatkan layanan kredit dari PT. Dialogue Garmino Utama Medan harus terdaftar dulu sebagai pelanggan tetap dari perusahaan. Oleh karena itu, PT. Dialogue Garmino Utama menjalankan standar pemilihan pelanggan, ada lima kriteria utama (*The five C's Of Credit*) yang sering digunakan untuk menilai kemampuan pelanggannya yaitu:

a) *Character*

Meneliti dan memperhatikan sifat-sifat pribadi, cara hidup, status sosial dari pelanggan. Hal ini penting karena berkaitan dengan kemauan untuk membayar (*willingness to pay*).

b) *Capacity*

Meneliti kemampuan pelanggan dalam memperoleh penjualan atau pendapatan yang dapat diukur dari penjualan yang dicapai pada masa yang lalu dan juga keahlian yang dimiliki dalam bidang usahanya. Hal ini berkaitan dengan kemampuan untuk membayar (*ability to pay*).

c) *Capital*

Mengukur posisi keuangan perusahaan (pelanggan) secara umum dengan memperhatikan modal yang dimiliki perusahaan dan juga perbandingan hutang dan modalnya.

d) *Collateral*

Mengukur besarnya aktiva pelanggan yang dijadikan sebagai agunan atau jaminan atas kredit yang diberikan.

Selanjutnya dari PT. Dialogue Garmino Utama Medan akan melakukan pekerjaan pengiriman sesuai dengan perjanjian dengan perusahaan atau lembaga tersebut lalu PT. Dialogue Garmino Utama Medan menerima pembayaran atas penjualan kredit tersebut setiap bulannya dari pihak bank yang telah di tentukan atau pihak yang bersangkutan.

4.2 PEMBAHASAN

4.2.1 Analisa dan Evaluasi Peran Pengendalian Piutang Usaha dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih

Penting untuk menagih piutang secepat mungkin, kas yang diperoleh dari penagihan piutang akan mengurangi resiko kerugian dari piutang tidak tertagih, dua ukuran keuangan yang sangat berguna dalam mengevaluasi efisiensi dan penagihan piutang adalah perputaran piutang usaha dan rata-rata penerimaan piutang usaha.

Menurut Kasmir (2011:176), “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Perputaran piutang usaha (*Receivable Turn Over*) mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Pada umumnya semakin tinggi rasio semakin berhasil usaha tersebut mengumpulkan kas dan semakin baik operasinya. Piutang usaha rata-rata dapat ditentukan dengan menggunakan data- data bulanan atau dengan menambahkan saldo piutang usaha awal tahun dan akhir tahun serta kemudian dibagi dua.

$$\text{Tingkat perputaran piutang usaha} = \frac{\text{Penjualan kredit per tahun}}{\text{Rata-rata piutang usaha}}$$

$$\text{Rata - rata piutang usaha} = \frac{\text{Piutang usaha (awal tahun + akhir tahun)}}{2}$$

$$\text{Ratio Rata-rata Penerimaan PiutangUsaha} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Receivable Turn Ove}}$$

Untuk menganalisis perputaran piutang pada PT. Dialogue Garmindo Utama Medan penulis mengambil data laporan penjualan dan piutang selama empat tahun yaitu dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2019.

**Tabel 4.1 Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2016
PT. Dialogue Garmindo Utama Medan**

Bulan	Penjualan	Piutang Awal	Piutang Akhir	Persen
Januari	375.199.218	327.331.295	47.867.923	87%
Februari	444.643.258	374.294.258	70.349.000	84%
Maret	511.197.365	337.867.137	173.330.228	66%
April	646.363.976	466.176.881	180.187.095	72%
Mei	540.560.624	422.298.070	118.262.554	78%
Juni	617.909.334	490.425.199	127.484.135	79%
Juli	459.577.542	291.307.303	168.270.239	63%
Agustus	630.717.739	476.925.542	153.792.197	76%
September	614.753.364	357.651.472	257.101.892	58%
Oktober	651.476.568	369.309.253	282.167.315	57%
November	585.743.307	382.235.048	203.508.259	65%
Desember	549.753.940	342.940.601	206.813.339	62%
ALL	6.627.896.235	4.638.762.059	1.989.134.176	70%

Sumber: PT. Dialogue Garmindo Utama Medan, 2020

Adapun perhitungannya untuk tahun 2016 adalah sebagai berikut:

$$1. \text{ Rata rata piutang} = \frac{327.331.295 + 206.813.339}{2}$$

$$2$$

$$= 267.072.317$$

$$2. \text{ Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{6.627.896.235}{267.072.317}$$

$$= 24,81 \text{ kali}$$

**Tabel 4.2 Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2017
PT. Dialogue Garmindo Utama Medan**

Bulan	Penjualan	Piutang Awal	Piutang Akhir	Persen
Januari	484.099.298	314.333.838	169.765.460	65%
Februari	543.293.598	395.764.996	147.528.602	73%
Maret	499.977.341	345.041.934	154.935.407	69%
April	645.851.442	427.724.311	218.127.131	66%
Mei	687.777.407	453.365.947	234.411.460	66%
Juni	626.500.255	354.237.544	272.262.711	57%
Juli	634.498.132	531.356.363	103.141.769	84%
Agustus	617.053.780	373.035.335	244.018.445	60%
September	646.300.853	479.546.285	166.754.568	74%
Oktober	676.959.084	375.050.392	301.908.692	55%
November	829.105.782	550.407.918	278.697.864	66%
Desember	754.233.773	587.497.569	166.736.204	78%
ALL	7.645.650.745	5.187.362.432	2.458.288.313	68%

Sumber: PT. Dialogue Garmindo Utama Medan, 2020

Adapun perhitungannya untuk tahun 2017 adalah sebagai berikut:

$$1. \text{ Rata-rata Piutang} = \frac{314.333.838 + 166.736.204}{2}$$

$$= 240.535.021$$

$$2. \text{ Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{7.645.650.745}{240.535.021}$$

$$= 31,78 \text{ kali}$$

**Tabel 4.3 Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2018
PT. Dialogue Garmindo Utama Medan**

Bulan	Penjualan	Piutang Awal	Piutang Akhir	Persen
Januari	729.234.226	505.455.961	223.778.265	69%
Februari	727.437.349	507.703.737	219.733.612	70%
Maret	622.577.805	488.542.854	134.034.951	78%
April	603.636.372	405.579.571	198.056.801	67%
Mei	674.239.566	391.490.023	282.749.543	58%
Juni	743.137.208	439.708.815	303.428.393	59%
Juli	641.851.321	496.997.313	144.854.008	77%
Agustus	778.092.026	470.469.608	307.622.418	60%
September	897.396.658	520.377.765	377.018.893	58%
Oktober	981.292.287	715.936.858	265.355.429	73%
November	1.001.128.374	496.521.846	504.606.528	50%
Desember	1.055.240.028	673.802.604	381.437.424	64%
ALL	9.455.263.220	6.112.586.955	3.342.676.265	65%

Sumber: PT. Dialogue Garmindo Utama Medan, 2020

Adapun perhitungannya untuk tahun 2018 adalah sebagai berikut:

$$1. \text{ Rata-rata Piutang} = \frac{505.455.961 + 381.437.424}{2}$$

$$= 443.446.692,5$$

$$2. \text{ Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{9.455.263.220}{443.446.692,5}$$

$$= 21,32 \text{ Kali}$$

**Tabel 4.4 Daftar Penjualan dan Piutang Tahun 2019
PT. Dialogue Garmino Utama Medan**

Bulan	Penjualan	Piutang Awal	Piutang Akhir	Persen
Januari	789.700.299	499.489.951	290.210.348	72%
Februari	627.437.349	500.113.737	127.323.612	77%
Maret	622.577.805	388.542.854	234.034.951	62%
April	792.236.372	405.579.571	386.656.801	70%
Mei	994.239.566	559.490.023	434.749.543	58%
Juni	764.377.808	439.708.815	324.668.993	57%
Juli	871.851.321	502.997.313	368.854.008	69%
Agustus	799.092.026	490.469.775	308.622.251	69%
September	809.767.800	520.787.765	288.980.035	68%
Oktober	991.292.287	775.936.857	215.355.430	73%
November	1.201.128.374	567.521.846	633.606.528	64%
Desember	1.555.240.028	873.802.604	681.437.424	61%
ALL	10.818.941.035	6.524.441.111	4.294.499.924	67%

Sumber: PT. Dialogue Garmino Utama Medan, 2020

Adapun perhitungannya untuk tahun 2019 adalah sebagai berikut:

$$1. \text{ Rata-rata Piutang} = \frac{499.489.951 + 681.437.424}{2}$$

$$= 590.463.687$$

$$2. \text{ Perputaran Piutang} = \frac{10.818.941.035}{590.463.687}$$

$$= 19,21 \text{ Kali}$$

PT. Dialogue Garmino Utama Medan dalam pelaksanaan penjualan kredit terdapat angsuran piutang tak tertagih yang dapat di lihat dari tabel berikut:

Tabel 4.5 Besarnya Piutang Tak Tertagih Selama Empat Tahun Terakhir

Tahun	Total Piutang	Piutang tertagih	Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2016	6.627.896.235	4.638.762.059	1.989.134.176	30,1 %
2017	7.645.650.745	5.187.362.432	2.458.288.313	32,2 %
2018	9.455.263.220	6.112.586.955	3.342.676.265	35,4 %
2019	10.818.941.035	6.524.441.111	4.294.499.924	39,0 %

Sumber: PT. Dialogue Garmino Utama Medan, 2020

Dari data laporan piutang yang tertera pada tabel diatas menunjukkan bahwa tahun 2016 total piutang dari PT. Dialogue Garmino Utama Medan yaitu sebesar Rp. 4.638.762.059 selama di tahun tersebut terdapat piutang tak tertagih sebesar Rp. 1.989.134.176 atau 30,1 % dan piutang tertagihnya sebesar Rp. 4.638.762.059 dengan rata-rata tingkat perputara piutang sebanyak 24, 81 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 15 hari, sedangkan di tahun 2017 total piutangnya Rp. 7.645.650.745 piutang tertagih sebesar Rp. 5.187.362.432 dan piutang tak tertagih Rp. 2.458.288.313 atau 32,2 %, antara tahun 2016 dan 2017 terdapat peningkatan total piutang dan piutang tertagih sejalan dengan hal tersebut piutang tak tertagihnya pun meningkat. Dan di tahun 2017 terdapat peningkatan tingkat rata-rata perputaran piutang menjadi 31,78 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 12 hari.

Kemudian tahun 2018 total piutangnya Rp. 9.455.263.220 piutang tertagih sebesar Rp. 6.112.586.955 dan piutang tak tertagih Rp. 3.342.676.265 atau 35,4%, dari data tersebut peningkatan total piutang dan piutang tertagih sejalan piutang tak tertagihnya yang meningkat tahun 2018. Namun terjadi penurunan tingkat perputaran piutang sebanyak 21,32 kali

dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 17 hari.

Dan tahun 2019 total piutangnya Rp. 10.818.941.035 piutang tertagih sebesar Rp. 6.524.441.111 dan piutang tak tertagih Rp. 4.294.499.924 atau 39,0%, dari data tersebut peningkatan total piutang dan piutang tertagih sejalan piutang tak tertagihnya yang meningkat tahun 2019. Namun terjadi penurunan tingkat perputaran piutang sebanyak 19,21 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 19 hari.

Bedasarkan pembahasan diatas tersebut dapat kita analisis bahwa sistem pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Dialogue Garmino utama Medan cukup baik dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Semakin cepat periode rata- rata pengumpulan piutang maka peluang meningkatnya tingkat perputaran piutang semakin besar. Hal tersebut sangat bermanfaat di dalam kelancaran perusahaan dan meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Dialogue Garmino Utama Medan.

4.2.2 Analisa dan Evaluasi Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit yang dilakukan pada perusahaan ini telah dilaksanakan dengan baik. Untuk semua tenant yang bekerjasama , *costumer service* telah menentukan *supervisor* untuk melakukan *survey* tentang kelayakan calon konsumen. Setelah *surveyor* melengkapi data calon konsumen maka akan dilanjutkan dengan persetujuan kredit. Dalam prosedur persetujuan kredit ini perusahaan telah membentuk sebuah komite kredit yang berwenang untuk menentukan layak atau tidaknya calon konsumen diberi kredit.

Prosedur dan pelaksana penagihan dilakukan oleh departemen

finance & accounting. Dalam prosedur ini terkait fungsi penerimaan uang kas oleh kasir. Setiap uang penagihan diterima oleh kasir dan setiap harinya akan disetor oleh bank. Dalam prosedur pencatatan piutang melibatkan departemen *finance & accounting*. Suatu piutang akan otomatis muncul bila departemen *finance* telah memasukkan data kredit yang telah disetujui dan transaksi pencatatan diotorisasi oleh *credit support* atau *general manager*, untuk proses selanjutnya yaitu penerimaan kas dilaksanakan oleh bagian akuntansi.

Uraian di atas menunjukkan bahwa prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman barang, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan telah dimiliki dan dijalankan oleh PT. Dialogue Garmino Utama Medan dalam praktek penjualan kredit mereka.

4.2.3 Aktivitas Pengendalian

1. Pengendalian Pemrosesan Informasi

Untuk departemen *finance & accounting* sendiri, pengendalian pemrosesan informasinya dilakukan setiap hari. Laporan piutang yang jatuh tempo akan dicetak satu hari sebelumnya dan tepat pada tanggal jatuh tempo tersebut maka setiap piutang akan dibagi dan dibuat dalam daftar tagihan. Setiap piutang yang berhasil ditagih harus dicatat oleh bagian penagihan dalam realisasi tagihan. Untuk memastikan ada tidaknya kesalahan memasukkan data pembayaran angsuran oleh bagian akuntansi maka setiap akhir bulan *financee* akan mencocokkan daftar piutang yang menunggak dengan laporan hasil tagihan dan bila ditemukan adanya kesalahan

pemasukkan data setelah periode tutup buku bulanan maka harus dibuat memo koreksi yang disetujui oleh *general manager*.

2. Pemisahan Tugas

Khusus untuk transaksi piutang PT Dialogue Garmindo Utama Medan membuat pemisahan tugas berdasarkan struktur organisasi. Dalam hal pemberian persetujuan pembiayaan tidak diberikan ke bagian *marketing* melainkan diserahkan ke bagian *finance & Accounting*. Demikian juga untuk transaksi penagihan dan pencatatan hasil penagihan. Tugas *finance & Accounting* untuk menagih piutang dan hasil penagihan akan disetor ke kasir. Selanjutnya salinan kwitansi penerimaan uang (bon kuning) diserahkan oleh kasir ke bagian akuntansi untuk di *input*.

3. Pengendalian Fisik atas Kekayaan dan Catatan

Dalam rangka melindungi dan mengamankan dokumen dan catatan yang berhubungan dengan piutang serta terhadap piutang dan kas itu sendiri, maka perusahaan menyimpan semua arsip yang terkait dalam suatu lemari khusus. Terutama bukti jaminan dari pelanggan kredit atas barang disimpan dilemari besi, anti api dan untuk menyimpan uang hasil penerimaan yang belum sempat disetor ke bank akan disimpan dibrankas yang kuncinya dipegang oleh kasir.

Semua penerimaan kas segera disetorkan ke bank untuk menghindari pencurian kas, dengan dibukanya rekening koran di bank berarti perusahaan menggunakan jasa pihak ketiga dalam menyimpan kas. Prinsip yang mendasari kebijakan ini adalah bahwa penumpukkan kas ditangan perusahaan akan merangsang karyawan untuk melakukan pencurian dan

penyelewengan penggunaan kas dan menghindari kemungkinan kebakaran.

4. Monitoring

Semua penyimpangan tidak terlepas dari tanggung jawab *General Manager*, untuk itu dalam membantu tugas-tugasnya dalam memastikan apakah setiap prosedur yang ditetapkan perusahaan telah dijalankan oleh karyawan maka ditunjuklah *internal auditor* dari Pihak *finance & accounting* sebagai pihak yang membantu dalam melaksanakan pengendalian *intern*.

4.2.4 Usaha Penagihan Piutang

PT Dialogue Garmino Utama Medan mempunyai kebijakan mengenai penagihan. Penagihan yang dilakukan oleh PT. Dialogue Garmino Utama Medan sebenarnya telah sesuai prosedur. Prosedurnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Staf penjualan mencetak faktur atas transaksi penjualan kredit pelanggan dan mencocokkan dengan *quantity* yang ada di surat jalan, setelah pemeriksaan selesai dilakukan faktur tersebut ditandatangani oleh staf penjualan tersebut. Faktur yang dicetak terdiri dari beberapa rangkap, ialah sebagai berikut:
 - a) Cetakan faktur pertama untuk pelanggan tetapi diserahkan kepada bagian *finance* terlebih dahulu agar faktur tersebut distempel lunas apabila sudah dibayarkan oleh pelanggan.
 - b) Cetakan faktur kedua untuk bagian penjualan.
 - c) Cetakan faktur ketiga untuk bagian akuntansi.
 - d) Cetakan faktur keempat untuk bagian *finance*.
 - e) Cetakan faktur kelima berkas untuk bagian penagihan, pada saat

melakukan penagihan faktur tersebut dibawakan beserta dengan surat jalan dan DO.

- 2) Sebelum melakukan penagihan bagian penjualan dan *credit control* akan memeriksa faktur yang sudah mendekati jatuh tempo pembayaran dan bagian *credit control* akan mencetak dokumen konfirmasi piutang pelanggan yang belum dilunasi beserta dengan fakturnya dan diserahkan ke bagian penjualan lalu bagian penjualan akan mengirimkan konfirmasi piutang tersebut kemasing-masing pelanggan. Jika konfirmasi piutang tersebut sesuai maka pelanggan akan mengirimkan balasan konfirmasi dan penagihan dapat dilakukan.
- 3) Sistem penagihan pada perusahaan ini dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu untuk pelanggan dalam kota bagian penagihan akan datang langsung ke tempat pelanggan dan untuk pelanggan luar kota bagian penjualan akan mengirimkan dokumen-dokumen penagihan seperti faktur, DO, dan Surat Jalan. Faktur yang diberikan kepada pelanggan merupakan nota penagihan sehingga pelanggan dapat mengetahui berapa jumlah yang akan ditransfer.
- 4) Dalam hal penagihan bagian penagihan yaitu *sales* dibagi sesuai dengan wilayah kerja masing-masing baik pelanggan dalam kota maupun luar kota. Untuk pelanggan dalam kota *sales* akan memberikan berkas penagihan kepada pelanggan setiap harinya atau seminggu sekali, lalu pelanggan tersebut melihat kesesuaian berkas dengan catatan pelanggan dan bila sesuai pelanggan akan melunasi tagihan tersebut. Berbeda dengan pelanggan luar kota, dokumen dikirim langsung ke pelanggan oleh bagian penjualan dan Sales melakukan penagihan dengan menggunakan telepon

atau datang yaitu 4 – 6 kali kunjungan ke pelanggan dalam sebulan.

- 5) Pelanggan akan menginformasikan bila uang untuk pembayaran tersebut sudah dikirim. Dalam melakukan pembayaran pelanggan tidak membayarkan sesuai dengan jumlah yang ada difaktur melainkan membayarkan total faktur dalam beberapa hari karena bisa saja dalam satu hari pelanggan tersebut mempunyai banyak faktur.
- 6) Berdasarkan info dari pelanggan bagian penjualan memberitahu kepada *finance* bahwa pelanggan sudah melakukan pembayaran penjualan akan di melalui *transfer* via bank.
- 7) *Finance* akan memeriksa saldo rekening koran bank tersebut dan membuat dokumen Tanda Terima Pembayaran (TTP) berserta salinan dari rekening koran tersebut untuk menyatakan bahwa pelanggan tersebut sudah melakukan pembayaran.
- 8) Bagian *credit control* melakukan *clearing document* untuk memotong faktur mana yang belum dilunasi oleh pelanggan tersebut sesuai dengan jumlah pembayaran yang ditransfer oleh pelanggan. Faktur yang dipotong terlebih dahulu ialah umur faktur tertua yang sudah mendekati jatuh tempo pembayaran.
- 9) Setelah itu *accounting* membuat rekapan penerimaan uang pelanggan, laporan tersebut dibuat setiap harinya karena pelanggan setiap hari melakukan pembayaran atas transaksi penjualan kredit.

Dokumen-dokumen yang digunakan oleh PT. Dialogue Garmino Utama Medan dalam sistem penagihan piutang adalah sebagai berikut:

- 1) Faktur
- 2) Konfirmasi piutang

3) Tanda Terima Pembayaran (TTP)

4) Laporan Penjualan

5) Rekapitan Penerimaan Uang

Tabel 4.6 Daftar Toko Yang Putus Kerjasama Dengan PT. Diaogue Garmino Utama Medan

No	Nama Toko	Keterangan	Lama Tunggakan	Tahun
1	Maju Bersama Group	Pembayaran tagihan gantung 2 nota serta tagihan selalu melewati waktu yang telah disepakati.	120 hari	2018
2	Azzam Baby Shop	Tagihan tidak lancar dan pembayaran lebih dari 100 hari melebihi waktu yang telah disepakati, sehingga memperlama umur piutang.	122 hari	2019
3	Joanna Baby Shop	Penjualan dan tagihan tidak lancar (Toko Falid / Tutup)	211 hari	2019
4	Ramayana Swalayan	Penjualan tidak lancar karena harga kompetitor lebih tinggi dari harga pesaing.	90 hari	2020
5	Ozi Kids	Karena tidak sesuai dengan perjanjian kerjasama bahwasahnya barang tidak bisa di <i>return</i> .	130 hari	2020
6	UD. Naibaho	Pembayaran tagihan gantung 2 nota serta tagihan selalu melewati waktu yang telah disepakati.	188 hari	2020

Sumber: PT. Dialogue Garmino Utama Medan, 2020

PT Dialogue Garmino Utama Medan mempunyai kebijakan mengenai penagihan. Penagihan yang dilakukan oleh Dialogue Garmino Utama Medan sebenarnya telah sesuai prosedur. Faktor utama yang

menjadi kendala yang dihadapi perusahaan dalam menagih piutang adalah faktor kondisi toko sehingga lalai membayar hutangnya, misalnya terjadi bencana alam, perekonomian yang sulit, penjualan tidak lancar dan nasabah yang meninggal dunia. Sehingga perusahaan memberikan dispensasi dalam pembayaran angsuran. Kebijakan ini mempunyai sisi baik dan buruknya bagi perusahaan. Jika dilihat dari sisi baiknya, maka perusahaan akan mempunyai banyak nasabah karena perusahaan menerapkan kebijakan yang bersifat kekeluargaan, sedangkan sisi buruknya adalah lambatnya penerimaan piutang sehingga mempengaruhi *cash flow* perusahaan.

4.2.5 Analisa dan Evaluasi Pengendalian Piutang Tak Tertagih

1. Penaksiran Resiko

Pihak manajemen mengidentifikasi kemungkinan adanya resiko yang diakibatkan karyawan sendiri dan resiko dari konsumen yang terkait dengan piutang, antara lain:

- 1) Pemberian kredit kepada calon konsumen yang secara *financial* tidak layak untuk diberikan kredit.

Untuk mengantisipasi hal ini pihak *surveyor* dari PT. Dialogue Garmindo Utama Medan selalu hati-hati dan jeli terhadap lembaga atau perusahaan yang di rekrut sebagai konsumen kredit perusahaan. Disamping kontrak penjanjian kerja sama yang jelas PT. Dialogue Garmindo Utama Medan juga meminta jaminan terhadap konsumen tersebut yang disepakati bersama.

- 2) Kredit yang diberikan melewati batas yang telah ditentukan.

Tugas komite kredit untuk mengawasi hal ini dan internal auditor akan melakukan *cross check* terhadap penerimaan uang muka yang diterima oleh kasir.

3) Salah memasukkan data-data ke komputer.

Sebelum data-data tersebut disimpan maka karyawan yang bertugas memasukkan data, baik itu *credit processor*, staf akuntansi dan *Account Receivable Operation*, data tersebut harus diverifikasi oleh atasan masing- masing.

4) Penghapusan piutang tanpa persetujuan dari *General Manager*.

Internal audit secara mendadak akan melihat memo penghapusan piutang untuk melihat apakah penghapusan piutang telah disetujui oleh *General Manager*

5) Keterlambatan pembayaran angsuran.

Untuk menanggulangi resiko ini, PT. Dialogue Garmino Utama Medan menciptakan program pemberian hadiah kepada konsumen yang membayar tepat waktu.

6) Ketidakmampuan konsumen/klien membayar angsuran.

Apabila konsumen/klien menunggak lebih dari 3 (tiga) bulan maka bagian *finance* akan melakukan pendekatan *persuasive* kepada konsumen yang menunggak. Bila konsumen juga tidak sanggup maka barang jaminan akan dijual dan dilakukan penghitungan pelunasan.

2. Informasi dan Komunikasi

Informasi yang dominan yang dihasilkan oleh PT. Dialogue Garmino Utama Medan adalah informasi berhasilnya suatu barang dikirim, pemberian kredit dan piutang. Perubahan atas data yang sudah ditransfer ke kantor pusat tidak bias dilakukan tanpa ada permintaan oleh *General Manager* yang telah diotorisasi oleh kantor pusat.

Pemrosesan pertama kali dilakukan oleh bagian *leader*, dalam hal ini fungsi bagian *leader* dalam memasukkan data mempunyai peran sangat penting karena data yang dimasukkan merupakan data dasar untuk pemrosesan selanjutnya. Bila informasi yang dimasukkan salah maka hal ini akan mempengaruhi data dan informasi pada pemrosesan dibagian piutang maupun akuntansi, dalam proses pencatatan piutang dan penerimaan kas dikenal bukti-bukti transaksi sebagai berikut:

- 1) Kontrak pembelian: Dokumen ini merupakan tanda bahwa telah terjadi suatu pembiayaan, kontrak pembelian yang dimaksud adalah dimana perusahaan pelanggan kredit telah mengorder suatu pekerjaan. Pengisian data ini dilakukan oleh bagian *finance & accounting*. Data yang sudah terekam akan otomatis menimbulkan jurnal piutang.
- 2) Laporan hasil pembiayaan: Laporan ini akan mencatat berapa banyak pembiayaan yang sudah dilaksanakan. Laporan ini dapat dilihat setiap saat tanpa harus melakukan pencetakan Bon kuning (kwitansi) untuk catatan transaksi penerimaan uang.
- 3) Bon hijau untuk transaksi pengeluaran uang.
- 4) Laporan kas dan bank harian: laporan ini mencatat penerimaan dan

pengeluaran kas dan bank setiap harinya.

- 5) Kartu piutang: tiap-tiap konsumen akan mempunyai kartu piutang. Dari laporan ini akan dilihat historis pembayaran angsuran oleh konsumen.
- 6) Laporan umur piutang: laporan ini digunakan untuk melihat proporsi dan kesehatan dari piutang sendiri.

Komunikasi dalam perusahaan meliputi pemberian keyakinan kepada setiap karyawan yang terlibat agar menyadari bahwa apa yang mereka lakukan sangat mempengaruhi dan berhubungan dengan kegiatan ke dalam dan ke luar perusahaan. Hal penting lainnya menyangkut komunikasi adalah adanya komunikasi yang efektif antara setiap lapisan mulai dari kepala cabang sampai kepada level jabatan yang paling rendah. Kedekatan setiap pihak yang terlibat dalam organisasi perusahaan menyebabkan efektifnya setiap penyampaian kebijakan dan tata tertib baik secara lisan maupun tulisan.

4.2.6 Penghentian Pengakuan Karena Hapus Buku

PT. Dialogue Garmindo Utama Medan melakukan penghapusan Piutang terhadap peserta yang benar-benar tidak dapat ditagih. Contohnya Joanna Baby Shop dinyatakan bangkrut, penghapusan piutang dengan cara mengganti utang dengan produk yang ada ditoko tersebut. Peserta yang termasuk kategori ini adalah perusahaan, badan usaha, perorangan/mandiri yang alamatnya sudah tidak dapat ditemukan lagi, tidak ada kegiatan usaha lagi atau dinyatakan bangkrut atau kebakaran.

4.2.7 Kriteria Efektivitas Pengelolaan Piutang Usaha Perusahaan

Tabel 4.7 Tabel Tingkat Perputaran Piutang Usaha PT. Dialogue Garmindo Utama Medan Tahun 2016-2019

Tahun	Penjualan Kredit	Rata- Rata Piutang	Tingkat Perputaran Piutang
2016	6.627.896.235	105.336.179	24,81 kali
2017	7.645.650.745	179.698.517	31,78 kali
2018	9.455.263.220	159.672.232	21,32 kali
2019	10.818.941.035	6.524.441.111	19,21 kali

Sumber: Data Olahan, 2020

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* (RTO) PT. Dialogue Garmindo Utama Medan dapat dianalisa bahwa perputarannya cukup baik tetapi terjadi ketidakstabilan tingkat perputaran piutang, dimana pada tahun 2016 adalah 24,81 kali, sedangkan pada tahun 2017 RTOnya sebesar 31,78 kali, pada tahun 2018 RTOnya adalah 21,32 kali.

Average Collection Period (ACP) atau disebut periode pengumpulan piutang adalah berapalama waktu yang digunakan untuk melakukan pembayaran piutang, dapat dihitung dengan menjumlahkan hari dalam satu periode (1 tahun = 365 hari) dengan tingkat perputaran piutangnya.

$$\text{Periode Pengumpulan Piutang} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{RTO}}$$

Receivable Turn Over

Perhitungan rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Periode Pengumpulan Piutang Tahun 2016} &= \frac{365}{24,81} \\ &= 15 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Periode Pengumpulan Piutang Tahun 2017} &= \frac{365}{31,78} \\ &= 12 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\text{Periode Pengumpulan Piutang Tahun } \underline{2018} = \frac{365}{21,32} \\ = 17 \text{ hari}$$

$$\text{Periode Pengumpulan Piutang Tahun } \underline{2019} = \frac{365}{19,21} \\ = 19 \text{ hari}$$

**Tabel 4.8 Rata-rata Periode Pengumpulan Piutang
PT. Daogue Garmindo Utama Medan**

Tahun	<i>Term of Credit</i>	Periode
2016	14 hari	15 Hari
2017	14 hari	12 Hari
2018	14 hari	17 Hari
2019	14 hari	19 Hari

Sumber: Data olahan, 2020

Dengan melihat rasio periode pengumpulan piutang atau *Average Collection Period (ACP)* di atas kita bisa melihat dalam jangka waktu berapa hari piutang akan berubah menjadi kas. Semakin cepat waktu pengembalian piutang, akan semakin baik bagi perusahaan. Dari hasil perhitungan ACP di atas, diketahui pada, tahun 2016 ACPnya 15 hari dan 2017 ACPnya 12 hari, sedangkan 2018 ACPnya adalah 17 hari dan ACP 2019 adalah 19 hari. Dari perhitungan ini dapat dianalisa bahwa periode pengumpulannya sudah sangat baik karena PT. Dialogue Garmindo Utama Medan menetapkan standar pengumpulan piutangnya adalah 14 hari. Namun kestabilan pengumpulan piutang belum terjadi dari periode empat tahun tersebut.

Semakin cepat rata-rata penerimaan piutang akan semakin baik kinerja PT. Dialogue Garmindo Utama Medan dalam mengelola piutang

PT. Dialogue Garmino Utama Medan merupakan perusahaan kontribusi produk bayi yang dimana melayani pengiriman barang, dalam kegiatannya melakukan penjualan secara kredit maupun tunai. Aktivitas penjualan kredit pun dari ke tahun mengalami tren peningkatan terlebih demi memajukan persaingan dengan sesama jasa pengiriman barang yang akhir-akhir ini semakin marak selama beberapa tahun terakhir tersebut.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. SIMPULAN

Berdasarkan uraian teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya serta berdasarkan hasil pengumpulan data, pengolahan data, serta pembahasan terhadap Analisis pengendalian Piutang tak tertagih pada PT Dialogue Garmino Utama Medan maka simpulan yang dapat diberikan yaitu:

1. Tahun 2016 total piutang dari PT. Dialogue Garmino Utama Medan yaitu sebesar Rp. 4.638.762.059 selama di tahun tersebut terdapat piutang tak tertagih sebesar Rp. 1.989.134.176 atau 30,1 % dan piutang tertagihnya sebesar Rp. 4.638.762.059 dengan rata-rata tingkat perputara piutang sebanyak 24, 81 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 15 hari.
2. Tahun 2017 total piutangnya Rp. 7.645.650.745 piutang tertagih sebesar Rp. 5.187.362.432 dan piutang tak tertagih Rp. 2.458.288.313 atau 32,2 %, antara tahun 2016 dan 2017 terdapat peningkatan total piutang dan piutang tertagih sejalan dengan hal tersebut piutang tak tertagihnya pun meningkat. Dan di tahun 2017 terdapat peningkatan tingkat rata-rata perputaran piutang menjadi 31,78 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 12 hari.
3. Tahun 2018 total piutangnya Rp. 9. 455.263.220 piutang tertagih sebesar Rp. 6.112.586.955 dan piutang tak tertagih Rp. 3.342.676.265 atau 35,4%, dari data tersebut peningkatan total piutang dan piutang tertagih

sejalan piutang tak tertagihnya yang meningkat tahun 2018. Namun terjadi penurunan tingkat perputaran piutang sebanyak 21,32 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 17 hari.

4. Tahun 2019 total piutangnya Rp. 10.818.941.035 piutang tertagih sebesar Rp. 6.524.441.111 dan piutang tak tertagih Rp. 4.294.499.924 atau 39,0%, dari data tersebut peningkatan total piutang dan piutang tertagih sejalan piutang tak tertagihnya yang meningkat tahun 2019. Namun terjadi penurunan tingkat perputaran piutang sebanyak 19,21 kali dan rata rata pengumpulan piutang sebanyak 19 hari.

5.2. SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat Penulis sampaikan maka diharapkan PT Dialogue Garmino Utama Medan lebih selektif lagi dalam menentukan calon debitur dan melakukan survei yang lebih detail, teliti dan hati- hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur dan tetap mempertahankan sistem pengendalian dengan baik agar dapat meminimalisir piutang tak tertagih.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, karena keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat memperbaiki kekurangan yang terdapat dalam penyusunan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arnita, V., & Aulia, A. (2020). Prekdisi Pertumbuhan Laba Dalam Rasio Keuangan Pada PT JAPFA COMFEED TBK. *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik*, 11(1), 115-122.
- Barus, M. D. B., & Azzahra, A. S. (2020). Analisis Aplikasi Dan Penerapan Matematika Pada Ilmu Ekonomi Fungsi Permintaan Dan Penawaran. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 11(1), 103-114.
- Barus, M. D. B., & Hakim, A. (2020). Analisis Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika melalui Metode *Practice Rehearsal Pairs* pada Siswa SMA Al-Hidayah Medan. *Biormatika: Jurnal ilmiah fakultas keguruan dan ilmu pendidikan*, 6(1), 74-78.
- Chrisna, H. (2019). Pengaruh Perilaku Belajar, Pengendalian Diri, Motivasi, Empati, Keterampilan, Dan Kepercayaan Diri Terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa Prodi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 87-100.
- Chrisna, H., Karin, A., & Hasibuan, H. A. (2020). Analisis Sistem Dan Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah Pada PT. BANK BRI Syariah Cabang Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 11(1), 156-166.
- Dwilita, H., & Sari, P. B. (2020). Analisis Pengelolaan Keuangan Keluarga dan Literasi Keuangan Wanita di Dusun 20 Desa Klambir Lima Kebun. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 1(3), 184-197.
- Fadly, Y. (2019). Performa Mahasiswa Akuntansi Dalam Implementasi *English For Specific Purpose* (ESP) Di Universitas Pembangunan Panca Budi (UNPAB) MEDAN. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(2), 190-201.

- Hery, SE.MSi. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*, CPAS, Yogyakarta Hery.
2014. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*, Kencana, Jakarta. Kasmir.
2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit Raja Wali Pers. Jakarta
- Hernawaty, H., Chrisna, H., & Junawan, J. (2020). Analisa Penggunaan *Forward Contract Hedging* pada Nilai Ekspor Barang Ekonomi Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 1(3), 95-109.
- Kieso, Donald E, Jerry J Weygandt, Terry D. Warfield. 2011. *Intermediate Accounting*. Edisi 12. Diterjemahkan oleh: Emil Salim. Jakarta: Erlangga.
- Lutfi, Arsyina. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT.PELINDO III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang*.
- Maisyarah, R. (2018). *Analysis of the Determinants Competition Oligopoly Market Telecommunication Industry in Indonesia*. *KnE Social Sciences*, 760-770.
- Nasution, A. P. (2018). Implementasi Anggaran Berbasis Kinerja Dalam Meningkatkan Kinerja Pemerintah Daerah Dilingkungan Kecamatan Datuk Bandar Tanjung Balai. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(2), 15-25.
- Nasution, A. P. (2019). Implementasi *E-Budgeting* Sebagai Upaya Peningkatan Tranparansi Dan Akuntabilitas Pemerintah Daerah Kota Binjai. *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik*, 9(2), 1-13.
- Nasution, D. A. D. (2018). Analisis pengaruh pengelolaan keuangan daerah, akuntabilitas dan transparansi terhadap kinerja keuangan pemerintah. *Jurnal Studi Akuntansi & Keuangan*, 2(3), 149-162.
- Nasution, D. A. D. (2019, August). *The Effect of Implementation Islamic Values and Employee Work Discipline on The Performance of Moslem Religious Employees at Regional Financial Management in the North Sumatera*

Provincial Government. In International Halal Conference & Exhibition 2019 (IHCE) (Vol. 1, No. 1, pp. 1-7).

Purba, R. B. (2018). Pengaruh Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah, Transparansi Publik dan Aktivitas Pengendalian Terhadap Akuntabilitas Keuangan Pada Badan Keuangan Daerah Kabupaten Tanah Datar. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 99-111.

Ritonga, M. (2018). Faktor Manajemen Biaya Dan Manajemen Pemasaran Terhadap Pendapatan Melalui Intensitas Produksi Pada Ukm Industri Rumahan Di Kota Binjai. *JUMANT*, 8(2), 68-78.

Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep Dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga

Sari, M. N. (2020). Pengaruh *Return On Asset, Financial Leverage, Dan Trading Volume* Terhadap *Initial Return*. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 11(1), 18-27.

Rivai Veithzal, dkk. 2013. *Manajemen perbankan dari teori ke praktik*. Jakarta :

Sari, P. B. (2020). Analisis Opini *Going Concern* Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia (*Multiple Correlation Method*). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(2), 189-196.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Wahyuni. 2012. *Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih* pada PT. Baintan Anugerah Bersama, Fakultas Ekonomi . Universitas Maritim Raja Ali Haji.

Yunus, R. N. (2020). Analisis Multimodal Pada Iklan Layanan Masyarakat. *JUMANT*, 12(2), 83-89.

<https://www.eurekapedidikan.com/2014/12/hipotesis-penelitian.html?m=1> (29-10-2019)

<https://www.maxmanroe.com/vid/manajemen/pengertian-efektivitas.html> (28-12-2019)

<https://www.jurnal.id/id/blog/2018-5-cara-mudah-mengatasi-piutang-tak-tertagih/> (27-01-2020)