

**ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG
TERHADAP PENINGKATAN LABA PADA
PT. SINAR SOSRO MAKASSAR**



Oleh :

MUH. GAFUR

Stambuk: 4503012071

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana EKONOMI

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS '45'
MAKASSAR
2006**

HALAMAN PENERIMAAN

Pada Hari / Tanggal : Kamis / 11 April 2006

Skripsi Atas Nama : **MUH. GAFUR**

No. Stambuk : 45 03 012 071

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen.

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas Umum : **Prof. DR. H. ABU HAMID**
(Rektor Universitas "45" Makassar)

Ketua : **HAERUDDIN SALEH, SE, M.Si**
(Dekan Fak. Ekonomi Univ. "45" Makassar)

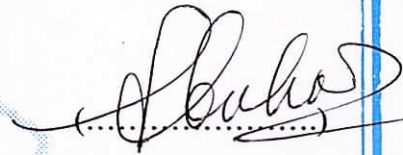
Sekretaris : **Faridah, SE, Ak.**

Anggota Penguji : 1. H. M. Idris, SE, M.Si

2. Haeruddin Saleh, SE, M.Si

3. Ramli Manrapi, SE, M.Si


4. Herminawaty A, SE, MM



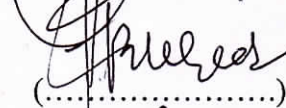
(.....)



(.....)



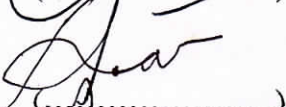
(.....)



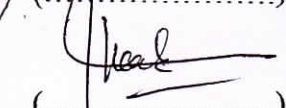
(.....)



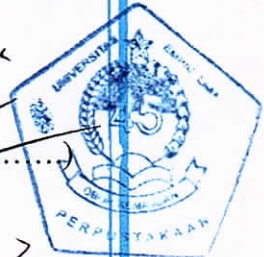
(.....)



(.....)



(.....)



HALAMAN PENGESAHAN



Judul Skripsi : Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang
Terhadap Peningkatan Laba Pada PT. Sinar
Sosro Makassar

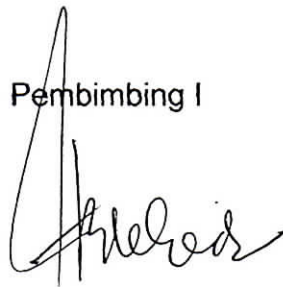
Nama Mahasiswa : **Muh. Gafur**

Stambuk : 4503012071

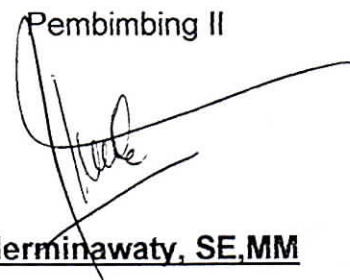
Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Disetujui Oleh:

Pembimbing I


H.M. Idris, SE, M.Si

Pembimbing II


Herminawaty, SE,MM

Mengetahui:

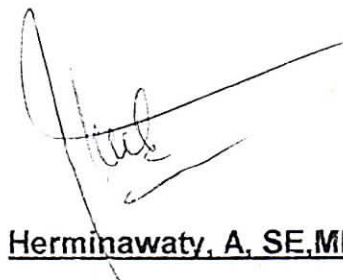
Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas "45"




Haeruddin Saleh, SE, M.Si

Ketua Jurusan Manajemen

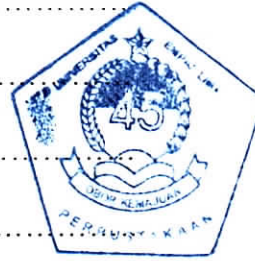


Herminawaty, A, SE,MM

Tanggal Pengesahan:

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan Pembimbing.....	ii
Kata Pengantar.....	iii
Daftar Isi.....	v
Daftar Skema.....	vii
Daftar Tabel.....	viii
 BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	3
 BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kerangka Teori.....	5
2.1.1 Pengertian Pengendalian Intern.....	5
2.1.2 Pengertian Piutang.....	10
2.1.3 Pengendalian Intern Piutang.....	13
2.1.4 Penilaian Piutang.....	18
2.1.5 Sistem Pengendalian Piutang.....	21
2.1.6 Prosedur Pemeriksaan Piutang.....	24
2.1.7 Kriteria Pengukuran Efisiensi Bagian Kredit.....	30
2.2 Kerangka Pikir.....	32
2.3 Hipotesis.....	33



BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian.....	34
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	34
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.4 Metode Analisis Data.....	35
3.5 Definisi Operasional.....	36

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	37
4.1.1 Sejarah Singkat.....	37
4.1.2 Struktur Organisasi.....	37
4.2 Deskripsi Data.....	43
4.3 Analisis Data.....	45
4.3.1 Prosedur Penjualan Kredit Pencatatan dan Penagihan Piutang PT. Sinar Sosro Makassar.....	45
4.3.2 Analisis Efektifitas Kebijakan Piutang pada PT. Sinar Sosro Makassar.....	50

BAB V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan.....	58
5.2. Saran-Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA	60
----------------	----

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Pada abad teknologi modern ini, kebutuhan akan listrik sangat dirasakan manfaatnya, terutama bagi perusahaan-perusahaan yang berberskala besar maupun yang berskala kecil tidak hanya pihak perusahaan, tetapi pemakaiannya juga telah meluas keseluruh lapisan masyarakat.

Teh Sosro merupakan hasil produksi yang berbeda dengan produk lainnya. Ukuran penjualannya dihitung sesuai dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh PT. Sinar Sosro Makassar. Penjualan Teh Sosro dilakukan di Kota Makassar dan beberapa daerah lainnya yang ada di Sulawesi Selatan.

Penjualan Teh Sosro dilakukan secara cash dan kredit kredit. Penjualan secara kredit tersebut diakui sebagai piutang, yang pembayarannya dilakukan setiap bulan. Kebijakan manajemen dengan mengadakan penjualan kredit dalam hal ini penjualan Teh Sosro akan menyebabkan peningkatan piutang dagang.

Peningkatan piutang dagang hampir dialami oleh semua jenis usaha yang mempunyai kebijakan penjualan secara kredit tak terkecuali PT. Sinar Sosro Makassar, dimana pada periode antara tahun 2002 hingga 2004 jumlah saldo piutang penjualan teh

Sosro ke konsumen mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari data berikut ini:

Tabel 1.1
Data Piutang dan Laba PT. Sinar Sosro Makassar
Tahun 2003-2005

Tahun	Saldo Awal Piutang	Labanya (Rp)
2003	810.238.250	261.746.063
2004	1.894.992.200	296.073.384
2005	1.899.992.000	66.643.994

Sumber: PT. Sinar Sosro Makassar.

Berdasarkan data tersebut terlihat jumlah saldo piutang dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2005 mengalami peningkatan. Beberapa hal yang menyebabkan peningkatan jumlah tunggakan piutang ini adalah faktor ekonomi masyarakat, jumlah pembelian Teh Sosro semakin bertambah. Untuk itu penetapan pengendalian piutang dagang yang efektif sangat diperlukan bagi perusahaan.

Adanya kebutuhan pengendalian intern yang memadai, menuntut manajemen harus memiliki pandangan yang luas mengenai bidang usaha dari perusahaan tersebut, sehingga bila ditinjau dari sudut keuangan akan memungkinkan manajemen dengan cara yang paling efektif mengamankan harta kekayaan perusahaan serta mengatur pekerjaan dan membuat rencana yang akan datang.

Prosedur pengendalian intern berbeda-beda antar perusahaan yang satu dengan yang lainnya dan bergantung pada beberapa faktor seperti sifat-sifat operasi, namun demikian prinsip-prinsip pengendalian intern yang pokok dapat diterapkan pada semua perusahaan.

Dengan adanya penerapan pengendalian piutang yang PT. Sinar Sosro Makassar secara efektif dapat dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Melalui dasar ini penulis merasa tertarik untuk mengkaji masalah tersebut kedalam suatu penulisan skripsi dengan memilih judul: "Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Terhadap Peningkatan Laba pada PT. Sinar Sosro Makassar".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang tersebut di atas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut: "Bagaimanakah cara mengendalikan piutang yang tepat sehingga dapat meningkatkan laba pada PT. Sinar Sosro Makassar".

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui kebijakan pengendalian piutang pada PT. Sinar Sosro Makassar.
- b. Untuk mengetahui pengaruh kebijakan pengendalian piutang dalam meningkatkan laba pada PT. Sinar Sosro Makassar.

1.3.2 Manfaat Penelitian

- a. Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam menjalankan kebijakan pengendalian piutang yang baik.
- b. Untuk menambah pengetahuan mengenai penerapan pengendalian piutang dalam meningkatkan laba.
- c. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Universitas "45" Makassar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

Untuk mendapatkan gambaran mengenai teori-teori yang berhubungan dengan pengendalian piutang dan profitabilitas dapat dilihat pada uraian berikut ini.

2.1.1 Pengertian Pengendalian Intern

Istilah *internal control* yang diterjemahkan sebagai pengendalian intern merupakan istilah yang sudah umum dan banyak digunakan dalam berbagai pengertian. Secara umum pengendalian intern diartikan sebagai suatu sistem yang disusun sedemikian rupa sehingga antara bagian yang satu secara otomatis akan mengawasi bagian lainnya untuk menjamin bahwa setiap bagian organisasi berfungsi dengan efisien dan efektif.

Pengendalian intern dapat mempunyai arti sempit dan luas. Dalam artian yang sempit, pengendalian intern merupakan prosedur mekanis untuk memeriksa ketelitian data-data administratif seperti pengecekan penjumlahan mendatar maupun penjumlahan menurun.

Dalam artian yang luas, pengendalian intern tidak hanya meliputi pekerjaan pengecekan tetapi meliputi semua alat-alat yang digunakan manajemen untuk mengadakan pengendalian. Baridwa (2001:13) memberikan pengertian pengendalian intern sebagai berikut:

Pengendalian intern meliputi struktur organisasi dan semua cara serta alat-alat yang dikoordinasikan dan digunakan dalam perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran, memajukan efisiensi di dalam operasi dan membantu menjaga dipatuhinya kebijaksanaan manajemen telah ditetapkan lebih dahulu.

Pengertian tersebut di atas menunjukkan bahwa pengendalian intern merupakan suatu sistem dan metode yang diterapkan dalam perusahaan yang menghendaki agar pelaksanaan kegiatan operasional tidak menyimpang dari standar atau kebijakan yang telah ditetapkan.

Selanjutnya Horgngren (2000:35) mengemukakan pengendalian intern sebagai berikut:

Pengendalian intern adalah penciptaan sistem pemeriksaan serta penyeimbangan yang menjamin bahwa seluruh tindakan yang terjadi dalam perusahaan sesuai dengan tujuan organisasi dan mendapat persetujuan manajemen puncak. Sampai titik tertentu hal ini berarti bahwa manajer tidak sepatasnya mengungkapkan keadaan perusahaan kepada yang tidak berhak mengenai kerugian spekulatif. Pengendalian intern berperan melindungi aktiva perusahaan dari kerugian dan pencurian.

Ruang lingkup pengendalian intern semakin meluas dan tidak hanya terbatas pada masalah yang berhubungan dengan keuangan akan tetapi juga menyangkut soal operasional perusahaan.

Pada umumnya pengendalian intern dapat dikelompokkan atas dua bagian yaitu:

1. Pengendalian akuntansi, terdiri dari struktur organisasi dan semua metode serta prosedur terutama berkaitan dengan pengamanan aktiva dan dapat dipercayainya catatan finansial. Pengendalian ini biasanya mencakup pengawasan seperti sistem pengesahan dan



2. persetujuan, pemisahan tugas diantara pihak yang mencatat dan membuat laporan dengan pihak pelaksana atau penyimpanan aktiva.
3. Pengendalian administratif, terdiri dari struktur organisasi dan semua metode dan prosedur yang terutama berkaitan dengan efisiensi operasi dan kepatuhan kepada kebijaksanaan manajemen dan biasanya hanya mempunyai hubungan yang tidak langsung dengan catatan finansial. Pengendalian administratif ini biasanya mencakup pengendalian-pengendalian seperti: analisis statistik, penelitian waktu dan gerak, laporan pelaksanaan, program latihan karyawan dan kontrol kualitas.

Pengendalian administratif meliputi rencana organisasi serta prosedur-prosedur yang berhubungan dengan proses pembuatan keputusan yang membawa kepada tindakan pimpinan perusahaan untuk menyetujui atau memberi wewenang atas terjadinya transaksi. Pemberian wewenang tadi merupakan fungsi perusahaan yang langsung berhubungan dengan tanggungjawab untuk mencapai tujuan organisasi dan itu merupakan titik tolak untuk menciptakan pengendalian transaksi.

Berdasarkan pada uraian di atas, maka dapat dikemukakan tujuan diterapkannya pengendalian intern adalah:

- a. Menjaga keamanan harta milik suatu organisasi

Harta kekayaan perusahaan baik berbentuk fisik maupun dalam bentuk non fisik seperti catatan piutang dapat dicuri, hilang atau disalahgunakan bila tidak diawasi dengan baik. Perlindungan terhadap harta ini akan semakin penting dengan digunakannya komputer-komputer oleh perusahaan. Sebagian besar informasi perusahaan yang disimpan dalam pita-pita magnetic atau disket dapat dirusakkan bila tidak dilindungi dengan baik. Untuk itu perlu diadakan perlindungan fisik terhadap harta perusahaan maupun perlindungan administratif .

b. Memeriksa ketelitian dan kebenaran data keuangan

Pengelola dalam mengambil keputusan harus didasarkan pada informasi yang dapat diandalkan. Untuk pengelola harus mempunyai informasi yang teliti dan dapat dipercaya. Kualitas informasi akan tergantung pada sistem pengendalian intern. Semakin baik sistem yang ditetapkan semakin baik informasi yang dihasilkan, baik dilihat dari segi kualitas waktu maupun strukturnya.

c. Memajukan efisiensi dalam operasi

Pengendalian dalam suatu organisasi berarti mencegah adanya duplikasi yang tidak perlu, mencegah terjadinya pemborosan pada setiap aspek perusahaan dan mencegah pemakaian sumber-sumber perusahaan secara tidak efisien. Bagi pemeriksa tujuan ini tidak menjadi perhatian dalam pemeriksaan



sebab tidak memeriksa apakah suatu perusahaan itu telah bekerja secara efisien atau tidak. Namun demikian tidak boleh mengabaikan tujuan ini sama sekali, sebab bila prosedur dan aturan-aturan tidak ditaati, sehingga perusahaan menjadi amat tidak efisien, maka kemungkinan besar catatan keuangannya juga kurang dapat diandalkan.

- d. Membantu menjaga agar tidak ada yang menyimpang dari kebijaksanaan manajemen yang ditetapkan lebih dahulu.

Manajemen menetapkan prosedur dan aturan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sistem pengendalian intern dapat dipakai untuk menjamin bahwa prosedur dan aturan yang telah ditetapkan itu ditaati oleh para karyawannya. Misalnya dengan cara memberi wewenang dan tanggungjawab yang jelas kepada setiap fungsi, mendorong mereka untuk melaksanakan prosedur dan aturan yang menjadi tanggungjawabnya.

Bagi perusahaan yang cukup besar, pengendalian tidak dapat dilakukan secara pribadi. Adanya beberapa bagian wewenang yang harus didelegasikan kepada para bawahannya. Dalam keadaan yang demikian maka penting untuk bentuk suatu bagan organisasi yang memisahkan tanggungjawab dan wewenang yang jelas.

Struktur organisasi yang tepat bagi suatu perusahaan belum tentu baik bagi perusahaan yang lain. Perbedaan struktur organisasi

diantara berbagai perusahaan disebabkan oleh berbagai hal, seperti: jenis perusahaan, luas, banyaknya cabang dan lain sebagainya.

Suatu dasar yang berguna dalam menyusun struktur organisasi perusahaan adalah pertimbangan bahwa organisasi itu harus fleksibel dalam arti memungkinkan adanya penyesuaian tanpa harus mengadakan perubahan total. Selain itu organisasi yang disusun harus dapat menunjukkan garis wewenang dan tanggungjawab yang jelas. Hendaknya struktur organisasi dapat memisahkan fungsi operasional, penyimpanan dan pencatatan. Pemisahan fungsi ini diharapkan dapat mencegah timbulnya kecurangan dalam perusahaan.

Pengendalian terhadap operasi dan transaksi-transaksi dapat dilakukan melalui prosedur-prosedur yang ditetapkan lebih dahulu. Prosedur-prosedur ini akan disusun untuk seluruh kegiatan yang ada dalam perusahaan. Dalam setiap prosedur akan digunakan dokumen-dokumen yang merupakan bukti terjadinya transaksi dan juga sebagai dasar untuk pencatatan transaksi-transaksi tersebut.

2.1.2 Pengertian Piutang

Istilah piutang khususnya digunakan untuk tagihan yang timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang merupakan hak untuk mengih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Pada umumnya piutang timbul karena transaksi penjualan secara kredit.

Dalam praktek dikenal dua jenis piutang, yaitu piutang dagang adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pembeli kepada perusahaan. Piutang umumnya berjangka waktu kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, piutang dalam neraca dilaporkan sebagai aktiva lancar. Piutang harus dibedakan dari piutang wesel ataupun piutang pendapatan dan dari aktiva lain yang tidak timbul dari penjualan sehari-hari, karena piutang berkaitan erat dengan operasi perusahaan utama.

Piutang wesel lebih formal bila dibandingkan dengan piutang dagang. Debitur dalam piutang wesel membuat suatu janji tertulis kepada kreditur untuk membayar sejumlah uang yang tercantum dalam surat perjanjian tersebut pada waktu tertentu dimana yang akan datang. Jangka waktu wesel bisa bermacam-macam, tetapi pada umumnya paling sedikit kurang dari 60 hari. Piutang wesel yang berjangka waktu satu tahun, maka diperlakukan sebagai piutang jangka panjang.

Secara luas piutang diartikan sebagai hak atau tagihan kepada pihak lain atau uang barang atau jasa pada masa yang akan datang sebagai akibat dari kejadian masa lalu. Piutang tersebut karena berbagai sebab, misalnya pemberian pinjaman kepada pegawai, uang sewa atas barang-barang yang dipersewakan kepada pihak lain, klaim atas ganti rugi dari perusahaan asuransi, sedangkan piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit atas barang atau jasa yang

merupakan kegiatan pokok perusahaan disebut piutang dagang atau piutang usaha.

Untuk lebih jelasnya, maka akan dikemukakan beberapa pengertian piutang dari beberapa ahli akuntansi sebagai berikut:

Menurut Haryono Yusuf (2003:72) pengertian piutang dapat timbul dari:

- a. Penjualan barang, apabila pemilikan sudah pindah kepada sipembeli yang pada umumnya apabila barang sudah dikirim kepada langganan.
- b. Penjualan jasa, apabila pekerjaan telah selesai. Dalam hal pekerjaan bangunan atau kontraktor, piutang dapat dihitung dari bahagian pekerjaan yang telah selesai".

Sedangkan Haryono Yusuf (2003:77) memberikan batasan pengertian tentang piutang usaha yaitu:

Piutang menurut sumber terjadinya digolongkan dalam dua kategori yaitu: Piutang dan piutang lain-lain. Piutang meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi di luar kegiatan usaha termasuk digolongkan sebagai piutang lain-lain.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.

Zaki Baridwan (2001:41) mengklasifikasikan piutang sebagai berikut:

1. Piutang dagang
2. Piutang bukan dagang

3. Piutang penghasilan”.

Untuk mendapatkan dari masing-masing piutang tersebut di atas dapat dilihat pada uraian berikut ini.

1. Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.
2. Piutang bukan dagang adalah piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Biasanya piutang bukan dagang dalam jangka waktu kurang dari satu tahun atau dalam struktur usaha yang normal.
3. Piutang penghasilan, adalah piutang yang timbul karena adanya pengakuan terhadap pendapatan yang masih akan diterima sebagai akibat penggunaan dasar waktu dalam keuangan biasanya piutang akan diterima uangnya dalam jangka waktu yang relatif pendek, sehingga dimasukkan dalam kelompok aktiva lancar, contoh: piutang pendapatan bunga, piutang pendapatan sewa dan lain-lain.

2.1.3 Pengendalian Intern Piutang

Pengendalian intern piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang dagang tersebut erat hubungan dengan pengendalian persediaan dilain pihak dan pengendalian kasi dipihak lain, piutang merupakan mata rantai diantaranya keduanya.

Ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian. Ketiga bidang tersebut menurut James dan Cambel (2000:418) :

1. Pemberian kredit
2. Penagihan
3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

Meskipun ketiga faktor tersebut di atas bukan merupakan faktor penentu dalam keputusan-keputusan kredit yang diberikan, namun hal tersebut dapat memberikan pedoman secara umum kepada perusahaan dalam memenuhi langkah-langkah yang akan diambil sehubungan dengan penjelasan kredit yang dilakukannya.

Menurut Kosasih (2001:19) untuk memberikan penilaian manajemen harus mengadakan pengendalian intern yang memadai atas piutang dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan harus dipisahkan dari fungsi pembukuan
2. Pembukuan penjualan harus dipisahkan dari penerimaan kas sebagai hasil penagihan piutang
3. Retur, potongan harga dan penghapusan piutang sangsi harus disetujui dengan tepat dan dipisahkan dari fungsi penerimaan uang.
4. Pejabat yang berwenang memutuskan penjualan kredit harus terpisah dengan bagian penjualan.

Penagihan piutang yang menimbulkan penerimaan uang, dapat juga menimbulkan kecurangan, misalnya dengan cara lopping tidak dibukukan, pengurangan piutang yang fiktif, tagihan fiktif dan penghapusan piutang yang tidak wajar. Oleh karena itu,



untuk meyakinkan bahwa telah ditetapkan prosedur yang layak dan wajar untuk mengurangi resiko tersebut sekecil mungkin.

Dalam pengendalian intern piutang hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

- a. Membuat catatan piutang yang menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan, jumlah kas maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan, karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan oleh karena itu catatan piutang harus dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.
- b. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat pernyataan piutang dapat dilihat dalam beberapa bentuk. Karena bentuknya yang bermacam-macam dan tiap-tiap bentuk mempunyai hubungan yang erat dengan metode jurnal dan posting, serta kebutuhan informasinya.
- c. Membuat daftar analisis unsur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk memulai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang.

Pengendalian intern piutang dagang merupakan salah satu siklus dalam pengendalian modal kerja yang layak. Setiap langkah dalam prosedur piutang, mulai dari penerimaan order pelanggan sampai penagihan terakhir harus ditelaah untuk mempercepat siklus piutang. Selanjutnya Wilson dan Champell (2000:427). Langkah-langkah yang perlu diperhatikan untuk mempercepat realisasi piutang adalah:

- a. Pengolahan order pelanggan mulai dari departemen penerimaan order sampai departemen penjualan.
- b. Langkah pengolahan order dalam departemen penjualan, pemisahan order barang pesanan dan sebagainya.
- c. Langkah-langkah dalam persetujuan kredit pemisahan order untuk berbagai pelanggan yang pantas diberi kredit.
- d. Prosedur dalam memproses order dari departemen kredit ke departemen pengiriman.
- e. Prosedur departemen pengiriman atau penyerahan.
- f. Arus dokumen dari departemen pengiriman departemen pembuatan faktur.
- g. Penyiapan dan pengiriman faktur.
- h. Cara untuk memperlancar pembayaran faktur.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang adalah sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang, dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi batas maksimal yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit, makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit disini bersifat kualitatif maupun kuantitatif.

4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam mengumpulkan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar, untuk mempunyai aktifitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan

dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijakan perusahaan secara pasif. Perusahaan yang disebut terdahulu kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil dari pada perusahaan yang disebutkan kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan revenue yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

5. Kebiasaan membayar dari para langganan

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount* dan sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut, kebiasaan para langganan untuk membayar dalam *cash discount* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas yang ini berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

2.1.4 Penilaian Piutang

Dalam hubungannya dengan piutang H.S. Hadriobroto (2002:33) mengatakan bahwa:

Piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima. Jumlah bruto piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan

penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran jumlah yang tidak dapat diterima”.

Dari prinsip di atas dapat diketahui bahwa untuk melaporkan piutang dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan direalisasikan, yaitu jumlah yang diharapkan akan ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperiksakan akan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang.

Menurut Haryono Yusuf (2003:78-83) bahwa: Penaksiran mengenai jumlah kerugian piutang dapat dilakukan dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

- a. Metode prosentase dari penjualan bersih
- b. Metode prosentase dari saldo piutang
- c. Metode umur piutang.

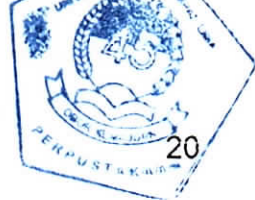
Untuk mendapatkan gambaran ketiga metode tersebut diatas dapat dilihat pada uraian berikut ini.

a. Metode Prosentase dari Penjualan Bersih

Dalam metode ini jumlah kerugian piutang yang akan dibeban pada suatu periode, ditaksir atas dasar prosentasi tertentu dari penjualan bersih dengan cara sebagai berikut:

Rumus: $x \% \times \text{penjualan bersih}$.

Penjualan bersih diartikan sebagai total penjualan bersih yaitu meliputi penjualan tunai dan penjualan kredit bersih. Secara teoritis pemakaian angka penjualan kredit bersih adalah lebih tepat karena piutang timbul dari penjualan kredit.



Pendekatan yang digunakan dalam metode ini adalah pendekatan pada laporan rugi laba. Metode ini menitikberatkan pada penentuan jumlah penjualan bersih yang diperoleh pada tahun yang bersangkutan.

b. Metode Prosentase dari Saldo Piutang

Pendekatan yang digunakan dalam metode ini adalah pendekatan pada neraca. Titik berat metode ini terletak pada penentuan besarnya cadangan kerugian piutang yang akan dicantumkan dalam neraca. Penentuan besarnya cadangan kerugian piutang ini dilakukan atas dasar pengalaman perusahaan pada tahun-tahun yang lalu.

c. Metode Umur Piutang

Seperti halnya metode prosentase dari saldo piutang, metode ini juga menggunakan pendekatan neraca, yaitu menekankan pada penentuan jumlah cadangan kerugian piutang yang akan dicantumkan dalam neraca. Perbedaannya adalah terletak pada cara penentuan jumlah cadangannya. Dalam metode ini cadangan kerugian piutang ditentukan dengan cara menganalisis tiap-tiap debitor di mana dalam analisis ini umur tiap-tiap piutang adalah merupakan faktor yang diperhatikan. Dasar pikiran yang digunakan dalam analisis umur piutang ialah bahwa jika suatu piutang sudah melewati saat jatuh temponya, maka timbul resiko tidak bisa ditagih

dan semakin jauh (makin lama) dari saat jatuh temponya, maka resiko itu menjadi semakin besar.

Cara penentuan cadangan kerugian piutang dengan menggunakan metode umur piutang adalah sebagai berikut:

- a. Buatlah daftar dari semua piutang dagang/usaha yang ada per tanggal neraca. Kelompokkan masing-masing piutang tersebut sesuai dengan umumnya.
- b. Tentukan prosentase kerugian dari masing-masing kelompok piutang (makin jauh dari saat jatuh tempo, prosentase kerugiannya semakin besar).
- c. Kalikan prosentase kerugian dari masing-masing kelompok.

2.1.5 Sistem Pengendalian Piutang

Batasan tentang pengertian Internal kontrol sebagai berikut: Sistem *internal control* meliputi rencana serta semua metode dan ketentuan dalam perusahaan untuk melindungi harta miliknya, memeriksa kecermatan (*accuracy*) dan beberapa jauh data accounting dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi usaha mendorong ditaatinya kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan.

Dari pengertian tersebut di atas dapatlah disimpulkan bahwa internal kontrol meliputi rencana organisasi yaitu adanya pemisahan fungsi-fungsi organisasi, penyimpanan, accounting dan pengawasan intern. Rencana organisasi yang memuaskan haruslah sederhana dan fleksibel serta menunjukkan secara tegas garis wewenang dan

tanggung jawab dan semua metode yang diterapkan dalam perusahaan termasuk di dalam semua formulir yang digunakan serta ketentuan-ketentuan lainnya yang bertujuan untuk :

- a. Menjaga keamanan harta milik perusahaan atau suatu organisasi
- b. Memberikan ketelitian dan kebenaran data akuntansi
- c. Memajukan efisiensi dalam operasi
- d. Membantu menjaga agar tidak ada yang menyimpang dari kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu.

Untuk memenuhi tujuan pengendalian piutang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka terdapat beberapa elemen yang merupakan unsur pokok dari suatu pengendalian.

Theodorus M.Tuanakotta (2000:53) mengemukakan empat unsur sistem pengendalian piutang dalam suatu perusahaan yaitu:

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara bebas.
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang cukup memberikan perlindungan terhadap kekayaan, hutang pendapatan dan biaya.
- c. Praktek-praktek yang sehat dijalankan di dalam pelaksanaan tugas dan fungsi tiap-tiap bagian organisasi.
- d. Mutu karyawan yang sesuai dengan tanggungjawab mereka.

Unsur-unsur tersebut di atas adalah merupakan dasar pengendalian piutang yang baik, masing-masing unsur sama pentingnya sehingga jika terdapat kelemahan yang serius dalam salah satu diantaranya, biasanya akan menghambat kesuksesan jalannya internal kontrol yang telah ditetapkan. Dan tidak adanya salah satu atau lebih unsur yang dimaksudkan di atas, menunjukkan

adanya kelemahan pengendalian intern yang diselenggarakan dalam suatu perusahaan bersangkutan.

Sistem pengendalian piutang yang terdapat dalam suatu perusahaan adalah merupakan salah satu faktor yang menentukan dapat dipercaya tidaknya laporan keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan. Oleh karena itu sebelum Akuntan melakukan audit secara mendalam terhadap informasi yang dicantumkan dalam laporan keuangan.

Sistem pengendalian piutang yang ada harus dipelajari dan dinilai secukupnya untuk menentukan dapat atau tidaknya sistem tersebut dapat dipercaya, sebagai dasar guna menetapkan luasnya pengujian-pengujian yang harus dilakukan untuk menentukan prosedur audit yang akan digunakan.

Ada tiga cara yang biasanya digunakan piutang yang berlaku dalam suatu perusahaan yaitu:

- a. Kuis pengendalian piutang, standar, merupakan cara yang paling banyak dipakai oleh pihak manajemen di dalam mempelajari sistem pengendalian kliennya. Kuis ini disusun untuk dapat diterapkan pada berbagai macam perusahaan dan biasanya dibuat untuk tiap-tiap objek yang diauditnya, misalnya: Kas, piutang dan aktiva tetap.
- b. Uraian tertulis, informasi tentang sistem pengendalian piutang dapat pula dikumpulkan dengan cara membuat uraian tertulis

mengenai arus transaksi, catatan yang diselenggarakan dan pembagian tanggung jawab yang ada di dalam perusahaan.

- c. Gambaran arus sistem (*system flow chart*), cara mengumpulkan informasi tentang sifat pengendalian intern selain kedua cara tersebut di atas adalah dengan cara membuat gambar arus sistem.

Dengan cara ini suatu sistem digambarkan dengan menggunakan simbol-simbol tertentu. Penggunaan cara ini memungkinkan pihak manajemen melakukan penilaian secara tepat tentang efektif tidaknya pengendalian piutang dan menghindari penelaan secara terperinci terhadap uraian tertulis dan jawaban-jawaban yang terdapat di dalam kuis pengendalian piutang standar.

2.1.6 Prosedur Pemeriksaan Piutang

Mulyadi (1996:345) memberikan pengertian program pengujian substantif terhadap piutang adalah: "Program pengujian substantif terhadap piutang berisi prosedur pemeriksaan yang dirancang untuk mencapai tujuan pemeriksaan terhadap piutang".



Prosedur pemeriksaan merupakan alat yang paling menunjang peranan di dalam melakukan pemeriksaan karena program dan prosedur pemeriksaan ini dibuat oleh pemeriksaan di dalam rangka mencapai tujuan pemeriksaan yang berbeda-beda tergantung pada apa dan sejauhmana informasi yang akan diperoleh perusahaan. Disamping itu program dan prosedur pemeriksaan juga sangat

ditentukan oleh jenis perusahaan dan struktural internal control yang diselenggarakan dalam perusahaan. Itulah sebabnya maka program pemeriksaan yang dibuat pada setiap pemeriksaan adalah berbeda-beda.

1. Program Pengujian Kepatuhan

Pengujian kepatuhan dilakukan untuk mendukung keyakinan terhadap efektivitas sistem internal control yang telah dinilai sebelumnya. Untuk merancang program pengujian kepatuhan terlebih dahulu dibuat:

- a. Bagan alir (*flowchart*)
- b. Kuesioner internal control

Bagan alir (*Flowchart*) yang dibuat adalah prosedur penjualan angsuran dan prosedur pencatatan piutang PT. Sinar Sosro.

Kuesioner internal control, memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan.
- c. Praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- d. Karyawan yang cakap.

Berdasarkan bagan alir (*flochart*) dan kuesioner internal control tersebut, kemudian dibuat rancangan program pengujian kepatuhan untuk membuktikan efektivitas terhadap sistem penjualan perusahaan.

2. Program Pengujian Substantir

Program pengujian substantir terhadap piutang berisi prosedur pemeriksaan yang dirancang untuk mencapai tujuan pemeriksaan. Adapun prosedur pemeriksaan adalah:

a. Rekonsiliasi

Sebelum membuktikan apakah saldo piutang yang dicantumkan oleh klien di dalam neraca dengan piutang yang benar-benar ada pada tanggal neraca, akuntan melakukan rekonsiliasi antara informasi piutang yang dicantumkan di dalam neraca dengan catatan akuntansi yang mendukungnya. Oleh karena itu akuntan melakukan lima prosedur pemeriksaan adalah sebagai berikut:

- Membuat daftar umur piutang usaha pada akhir tahun yang diperiksa dan lakukan footing dan crossffting pada daftar analisa umur piutang.
- Telusuri saldo masing-masing dibetur yang tercantum pada daftar analisa umur piutang usaha ke buku pembantu piutang yang bersangkutan.



- Lakukan rekonsiliasi antara buku pembantu piutang dengan rekening control piutang usaha di dalam buku besar.
- Usul posting pendebitan rekening piutang usaha ke dalam jurnal penjualan.
- Usul posting pengkreditan rekening piutang usaha ke dalam jurnal penerimaan kas.

b. Verifikasi Eksistensi

Eksistensi piutang yang dicantumkan di dalam neraca dibuktikan oleh akuntan dengan:

- Mengirim surat konfirmasi ke debitur
- Memeriksa dokumen pendukung timbulnya piutang.

c. Verifikasi Pisah Batas (*Cut Off*)

Verifikasi pisah batas dimaksudkan untuk membuktikan apakah klien menggunakan pisah batas yang konsisten dalam memperhitungkan transaksi penjualan yang termasuk dalam tahun yang diperiksa dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

d. Verifikasi Penilaian

Menurut prinsip akuntansi yang lazim, piutang dagang harus disajikan di dalam neraca sebesar nilainya yang diperkirakan akan dapat ditagih dari debitur. Oleh karena itu verifikasi penilaian dimaksudkan untuk menilai kewajaran penentuan jumlah cadangan kerugian piutang yang dibentuk oleh klien pada tanggal neraca.

3. Tujuan Pemeriksaan Piutang

Sebelum auditor menentukan prosedur-prosedur audit yang akan dijalankannya, ia harus mengetahui dengan tepat tujuan pemeriksaannya. Kerana tanpa penetapan tujuan pemeriksaan terlebih dahulu, maka sangatlah sukar bagi seorang auditor, bahkan mungkin tidak dapat menentukan apakah pekerjaan pemeriksaan telah mencapai sasaran auditnya.

Dalam hubungannya dengan audit terhadap piutang usaha, Mulyadi (1996:471) menyebutkan bahwa tujuan pemeriksaan auditor terhadap piutang adalah sebagai berikut:

1. Memperoleh keyakinan tentang keandalan catatan akuntansi yang bersangkutan dengan piutang.
2. Membuktikan eksistensi piutang yang dicantumkan di dalam neraca.
3. Membuktikan ketepatan pisah batas (cut off) transaksi yang bersangkutan dengan piutang.
4. Membuktikan kewajaran penilaian piutang yang dicantumkan di dalam neraca.
5. Membuktikan kewajaran penilaian dalam neraca.

Ada tiga cara yang biasanya digunakan oleh Akuntan di dalam mengumpulkan informasi tentang sistem pengendalian intern yang berlaku dalam suatu perusahaan yaitu:

- a. Kuis pengendalian intern, standar, merupakan cara yang paling banyak dipakai oleh akuntan di dalam mempelajari sistem pengendalian intern kliennya. Kuis ini disusun untuk dapat diterapkan pada berbagai macam perusahaan dan biasanya

- dibuat untuk tiap-tiap objek yang diauditnya, misalnya: Kas, piutang dan aktiva tetap.
- b. Uraian tertulis, informasi tentang sistem pengendalian intern dapat pula dikumpulkan dengan cara membuat uraian tertulis mengenai arus transaksi, catatan yang diselenggarakan dan pembagian tanggung jawab yang ada di dalam perusahaan.
 - c. Gambaran arus sistem (system flow chart), cara mengumpulkan informasi tentang sifat pengendalian intern selain kedua cara tersebut di atas adalah dengan cara membuat gambar arus sistem. Dengan cara ini suatu sistem digambarkan dengan menggunakan simbol-simbol tertentu. Penggunaan cara ini memungkinkan akuntan melakukan penilaian secara tepat tentang efektif tidaknya pengendalian intern dan menghindari penilaian secara terperinci terhadap uraian tertulis dan jawaban-jawaban yang terdapat di dalam kuis pengendalian intern standar.

Pelaksanaan pemeriksaan intern merupakan usaha untuk mengaktualisasikan, mengelompokkan dan menilai informasi sehingga auditor dapat memberikan pendapatnya dan mengusulkan perbaikan-perbaikan yang diperlukan. Kegiatan ini mencakup penghimpunan, penyusunan dan penganalisaan data dan catatan yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan.

Bentuk pelaksanaan pemeriksaan intern yang dilakukan adalah tergantung pada suatu materi yang diperiksa dan keadaan-keadaan yang dijumpai pada saat itu.

2.1.7 Kriteria Pengukuran Efisiensi Bagian Kredit

Sebelum mengadakan pengukuran efisiensi bagian kredit, terlebih dahulu akan dikemukakan fungsi bagian kredit. Pada perusahaan dimana penjualan sebagian besar dilakukan secara kredit, diperlukan adanya suatu bagian kredit yang dipimpin seorang manajer kredit, secara umum tugas manajer kredit adalah mendorong pengembangan suatu sistem penjualan kredit yang dapat memperbesar volume penjualan dan mencegah agar resiko tak tertagihnya piutang, seminimal mungkin James dan Champbell (2000:421) mengemukakan fungsi bagian kredit adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan kebijakan kredit
Ini melibatkan pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:
 - Derajat resiko bagaimanakah yang akan diterima
 - Bagaimana ketatnya syarat kredit yang harus diberlakukan
 - Kebijakan penyesuaian apakah yang akan diikuti.
2. Menyelidiki kredit
Ini memerlukan prosedur yang kontinyu untuk memperoleh dan menganalisis informasi mengenai tanggungjawab para pelanggan sekarang dan yang prospektif.
3. Menyetujui kredit
Ini merupakan prosedur persetujuan kredit atas para pelanggan baru dan meneruskan pemberian kredit pada titik ini atau setidaknya tidaknya untuk memberikan kepada yang berwenang bilamana batas tersebut telah dicapai.
4. Menetapkan batas jumlah kredit
Biasanya persetujuan dibatasi sampai suatu jumlah tertentu, dan harus dirancang untuk mengecek pemberian kredit pada titik ini atau setidaknya tidaknya untuk memberitahu kepada yang berwenang bilamana batas tersebut telah dicapai.

Fungsi dan tanggung jawab setiap bagian dalam perusahaan merupakan salah satu alat ukur, efisiensi tidaknya setiap bagian

dalam melaksanakan tugasnya dengan kata lain apakah kebijakan pimpinan yang telah digariskan dijalankan sebagaimana mestinya atau sesuai dengan standar pengukuran biaya, setiap fungsi juga indeks-indeks standar atau standar lain yang dipergunakan.

Standar pengukuran efisiensi bagian kredit dapat disimpulkan sebagai berikut:

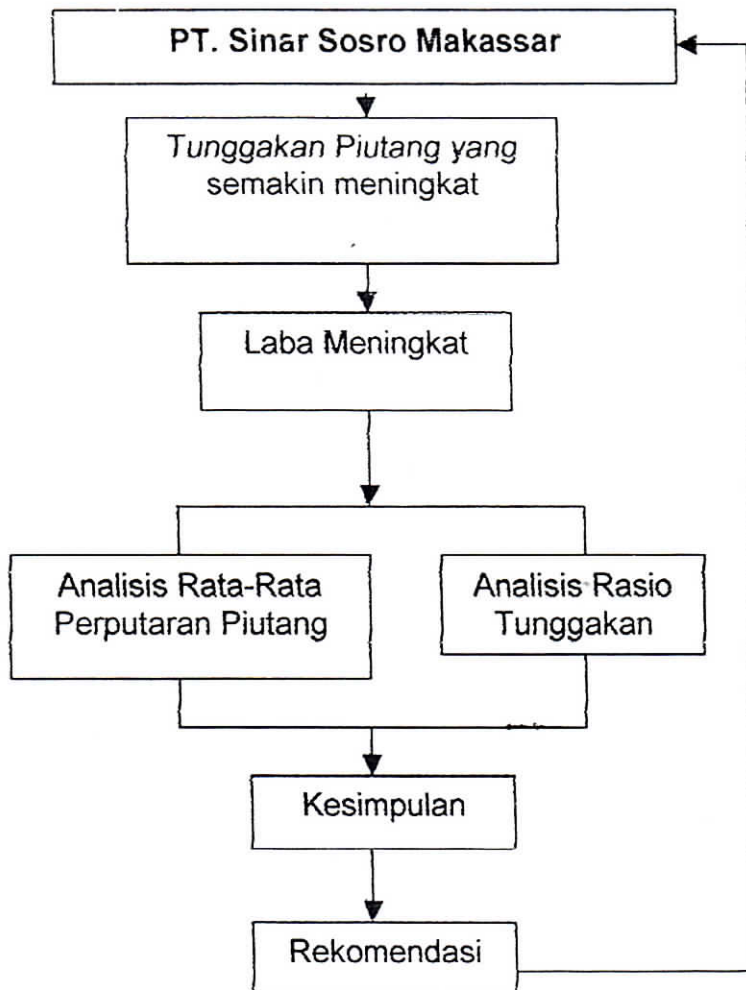
1. Hubungan penjualan kredit dengan penjualan total, digunakan untuk mengetahui pengaruh dari penjualan kredit terhadap penjualan selama periode tertentu.
2. Hubungan kerugian piutang ragu-ragu dengan penjualan kredit, pengukuran ini menggambarkan kebijakan penjualan kredit longgar atau tidak. Kerugian yang tinggi dapat menunjukkan kebijakan kredit yang terlalu longgar.
3. Prosentase penagihan, menunjukkan hubungan antara jumlah piutang yang ditagih selama satu periode dengan saldo piutang pada awal periode.
4. Umur-rata-rata piutang, menunjukkan antara waktu rata-rata peredaran piutang.
5. Prosentase penunggakan, mengukur banyaknya debitur dan jumlah piutang yang telah jatuh tempo.
6. Prosentase penolakan, merupakan data yang menunjukkan proporsi permintaan kredit yang ditolak.

2.2 Kerangka Pikir

PT. Sinar Sosro Makassar sebagai perusahaan distributor teh Sosro, di dalam kegiatan operasionalnya selalu memperhatikan kebutuhan akan dan pelayanan yang baik kepada konsumen. Salah satu diantaranya adalah pembelian secara kredit. Dalam pembelian kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Meskipun demikian piutang perusahaan dalam kenyataannya dapat meningkatkan laba.

Gambaran lebih jelas mengenai pengendalian piutang dalam meningkatkan laba dapat dilihat pada bagan kerangka pikir berikut ini.

Skema. 2.1

Kerangka Pikir:

2.3 Hipotesis

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat dirumuskan suatu hipotesis sebagai berikut:

"Diduga dengan melakukan pengendalian piutang yang ketat laba perusahaan meningkat".

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Dalam rangka pengumpulan data untuk keperluan penulisan skripsi ini, maka penulis memilih lokasi penelitian pada PT. Sinar Sosro Makassar, pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan bahwa, lokasi tersebut menyimpan sejumlah data yang dapat membantu penulis dalam menyelesaikan masalah dalam penulis skripsi ini khususnya pengendalian piutang.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Data Primer

Data primer adalah adalah data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan, misalnya data observasi dan wawancara.

3.2.2 Data Sekunder

Data yang diperoleh dengan melalui suatu sumber lain artinya bahwa data tersebut sudah melalui tangan kedua sehingga keasliannya juga sudah mengalami perubahan, misalnya data sejarah, struktur organisasi dan data piutang perusahaan.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini ada dua teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:



3.1.1 Penelitian Kepustakaan *Library Research*.

Yaitu pengumpulan terhadap beberapa buku literatur yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Buku-buku yang telah dikumpulkan ini akan diolah untuk mencari beberapa konsep atau teori yang dapat dijadikan sebagai sumber acuan yang dapat mendukung penulisan menjadi ilmiah dan sistematis.

3.1.2 Penelitian Lapangan *Field Research*

Yaitu penelitian yang dilakukan di mana penulis terjun langsung dilapangan untuk melakukan penelitian, adapun kegiatan yang penulis lakukan dilapangan seperti:

1. Observasi, yaitu pengamatan terhadap kegiatan karyawan pada PT. Sinar Sosro Makassar.
2. Interview, yaitu penulis mengadakan wawancara dengan pimpinan perusahaan PT. Sinar Sosro Makassar.

3.4 Metode Analisis Data

Untuk menganalisis data, maka digunakan dua teknik analisis data yaitu :

1. Prosentase penagihan, yang menunjukkan hubungan antara jumlah piutang yang tertagih selama satu periode dengan saldo piutang pada awal periode. Rumus yang digunakan.

$$\text{Prosaentase Penagihan} = \frac{\text{Jumlah yang tertagih}}{\text{Saldo awal piutang}} \times 100\%$$

2. Umur rata-rata penagihan piutang, menyangkut berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam rangka penagihan piutang. Rumus yang digunakan :

$$\text{Receable Turn Over (RTO)} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata piutang}} \dots \text{hari}$$

3. Rasio tunggakan yang mengukur berapa jumlah piutang yang tertagih dibandingkan yang digunakan :

$$\text{Ratio} = \frac{\text{Saldo piutang yang tertunggak}}{\text{Penjualan kredit}}$$

3.5 Definisi Operasional

1. Pengendalian, adalah pengawasan yang dilakukan terhadap suatu barang atau jasa.
2. Piutang, adalah harta yang tidak tertagih yang diwujudkan dalam bentuk kredit.
3. Laba, adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan selama periode tertentu.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Perusahaan ini pada awalnya didirikan pada tahun 1991 dengan nama PT. Sinar Sosro Makassar yang bergerak di bidang distributor teh Sosro. Perusahaan ini terletak di jalan Bulusaraung No.21 Makassar, dibawah akte notaris Sisike Limowa, S.H.

Dengan melihat perkembangan-perkembangan yang dialami oleh PT. Sinar Sosro, perusahaan bertekad untuk meningkatkan kualitas pelayanan pemasarannya tetap digemari oleh masyarakat demi menunjang kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang.

Perusahaan ini sejak didirikannya telah memiliki gedung sendiri, sehingga memudahkan dalam kegiatan pemasaran operasional. Demikian halnya dengan sarana dan prasarana seperti mobil kanvas 7 buah dan motor 4 buah.

4.1.2 Struktur Organisasi

Adanya struktur organisasi di dalam perusahaan adalah untuk menetapkan bagaimana tugas akan di bagi, siapa pelopor dan mekanisme organisasi yang formal serta pola interaksi yang akan diikuti. Pembagian tugas yang ada ini dimaksudkan sebagai upaya untuk pencapaian tujuan perusahaan secara lebih efektif dan efisien.

Struktur organisasi menunjukkan pula adanya wewenang dan tanggung jawab antara bawahan dan atasan. Wewenang dan tanggung jawab ini disesuaikan dengan tingkatan dalam manajemen. Semakin tinggi tingkatan dalam manajemen tersebut, maka semakin besar pula tanggung jawab yang diemban dalam hirarki organisasi tersebut.

Struktur organisasi juga menunjukkan adanya spesialisasi kerja, agar nantinya tercapai efisiensi dan efektifitas dalam pencapaian tujuan perusahaan.

PT. Sinar Sosro Makassar mengkordinasikan karyawannya berdasarkan sistem pemberian wewenang. Dalam menyelenggarakan kegiatan perusahaan PT. Sinar Sosro Makassar menggunakan struktur organisasi yang berbentuk organisasi garis *Line organization*, di mana dalam organisasi terdapat seorang Direktur dan beberapa bawahan.

Pembagian kerja dan struktur organisasi perusahaan PT. Sinar Sosro Makassar menurut hirarkinya adalah sebagai berikut:

1. Direktur

Direktur memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab terhadap kegiatan-kegiatan perusahaan baik intern maupun ekstern perusahaan.
- b. Membuat kebijaksanaan umum perusahaan dengan ketentuan tidak bertentangan dengan anggaran dasar dan anggaran rumah tangganya.

- c. Memberikan petunjuk dan nasihat terhadap pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- d. Menyusun dan mengatur langsung kegiatan perusahaan baik intern maupun ekstern perusahaan.

2. Bagian Penjualan

Tugas dan tanggung jawab Bagian Penjualan adalah sebagai berikut:

- a. Mengendalikan kegiatan bagian penjualan
- b. Menentukan anggaran bagian penjualan
- c. Menyetujui pengusulan pengeluaran biaya pemasaran dalam batas tertentu
- d. Bertanggung jawab atas penyusunan anggaran dan laporan realisasi penjualan.
- e. Menentukan tanggal pengiriman barang
- f. Menerbitkan order pengiriman barang atau faktur penjualan setelah menerima order pembelian dari pelanggan
- g. Membuat daftar penjualan yang sesuai dengan kebutuhan informasi
- h. Memperhitungkan segala kebijaksanaan makro ekonomi yang berimplikasi pada produk barang yang dipasarkan.
- i. Memperhitungkan tingkat persaingan di pasaran atas produk yang sejenis.

- j. Membuat laporan hasil analisis pasar untuk dipertimbangkan oleh pimpinan yang berwenang.

3. Bagian Administrasi

Tugas dan tanggung jawab dari Bagian Administrasi adalah sebagai berikut:

- a. Menyelenggarakan administrasi surat masuk dan surat keluar
- b. Bertindak selaku humas perusahaan.
- c. Mempersiapkan segala macam dokumen yang berhubungan dengan operasi perusahaan
- d. Mempersiapkan atau mengkoordinasikan kendaraan yang akan digunakan oleh salesmen baik di dalam maupun di luar Kota .
- e. Menyelenggarakan administrasi yang baik atas penggunaan fasilitas perusahaan
- f. Membuat laporan pertanggungjawaban terhadap segala tugas kepada Direktur.

4. Bagian Akuntansi

Adapun tugas dan tanggung jawab Bagian Keuangan adalah sebagai berikut:

- a. Menerima pembayaran dan melaksanakan pengeluaran kas / bank berdasarkan persetujuan atas yang berwenang.
- b. Mengetahui setiap penggunaan cek.
- c. Menghitung dan mengusulkan anggaran kasir.

- d. Bertanggung jawab atas setiap selisih saldo kas sesuai dengan jumlah fisik uang.
- e. Membayar gaji karyawan.
- f. Menyelenggarakan pembukuan penerimaan dan pengeluaran kas/bank.
- g. Membuat laporan pertanggung jawaban keuangan kepada Direktur.

5. Bagian Pengawasan

Adapun tugas dari bagian umum adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi kegiatan bagian umum secara menyeluruh.
- b. Mengawasi sarana dan prasarana perusahaan
- c. Menciptakan lingkungan keamanan perusahaan
- d. Membuat laporan pertanggungjawaban kepada Direktur.

Untuk melihat dengan jelas struktur organisasi PT. Sinar Sosr Makassar dapat dilihat pada skema berikut ini.

4.2 Deskripsi Data

Kebijaksanaan pengendalian piutang adalah merupakan suatu bentuk kegiatan dalam mengambil keputusan yang dipilih oleh manajer organisasi. Sungguhpun analisis ini berguna untuk mengambil keputusan, ada beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan setiap gambaran perekonomian perusahaan yang dikemukakan didasarkan pada data masa lampau walaupun meskipun kebijaksanaan pengendalian perlu diperhatikan.

Dua laporan keuangan yang harus digunakan dalam analisis kebijaksanaan pengendalian piutang yakni neraca dan perhitungan laba rugi. Pendekatan dasar dalam analisis kebijaksanaan pengendalian piutang untuk meningkatkan laba, adalah metode pengukuran kinerja meliputi: prosentase penagihan piutang, umur rata-rata penagihan piutang dan rasio tunggakan piutang.

Adapun data laporan keuangan PT. Sinar Sosro dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5.1
PT. Sinar Sosro Makassar
N e r a c a
Tahun 2003 – 2005 (Rupiah)

Uraian	Tahun		
	2003	2004	2005
AKTIVA			
Aktiva Lancar			
Kas	593.050.000	132.679.000	293.798.700
Bank	623.846.000	195.996.000	310.926.000
Piutang Dagang	810.238.250	1.894.992.200	1.899.992.000
Persediaan	<u>2.448.000.000</u>	<u>2.402.590.000</u>	<u>2.605.700.000</u>
Jumlah Aktiva Lancar	<u>4.475.134.250</u>	<u>4.626.257.200</u>	<u>5.110.416.700</u>
Aktiva Tetap			
Tanah	1.400.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000
Bangunan	1.193.262.000	1.243.262.000	1.243.262.000
Inventaris kantor	170.277.000	189.162.000	189.880.000
Kendaraan	1.012.013.000	1.012.013.000	1.113.618.000
Peralatan produksi	1.256.998.000	1.274.487.000	1.705.278.800
Akumulasi penyusutan-	<u>(53.944.720)</u>	<u>(59.937.000)</u>	<u>(66.597.340)</u>
Jumlah Aktiva Tetap	<u>5.086.494.720</u>	<u>5.178.861.000</u>	<u>5.652.038.800</u>
Total Aktiva	<u>9.561.628.970</u>	<u>9.805.118.200</u>	<u>10.762.455.500</u>
PASSIVA			
HUTANG LANCAR			
Hutang dagang	1.760.611.538	1.858.471.390	1.941.543.820
Hutang PPn	146.874.022	137.688.000	157.861.500
Hutang Gaji	43.426.000	32.829.000	36.486.200
Jumlah Hutang Lancar	<u>1.950.884.560</u>	<u>2.028.988.390</u>	<u>2.135.589.520</u>
Utang Jangka Panjang			
Modal	862.087.000	865.976.000	946.125.430
Modal saham	5.239.214.000	5.836.553.042	6.203.718.562
Laba yang ditahan	959.662.078	721.399.384	971.884.994
Laba tahun berjalan	549.790.330	352.201.384	505.136.994
Jumlah Modal	<u>6.748.666.410</u>	<u>6.910.153.810</u>	<u>7.680.740.550</u>
Total Passiva	<u>9.561.628.970</u>	<u>9.805.118.200</u>	<u>10.762.455.500</u>

Sumber: PT. Sinar Sosro Makassar

Tabel 5.2
PT. Sinar Sosro Makassar
Laporan Laba Rugi
Tahun 2003 – 2005 (Rupiah)

Uraian	Tahun		
	2003	2004	2005
Penjualan HPP	16.979.160.150 (14.409.007.740)	16.917.920.000 (14.584.255.000)	19.052.410.000 (15.331.600.000)
Labanya Bruto	2.570.152.410	2.333.665.000	2.720.810.000
Biaya Operasional	(596.696.940)	(598.410.000)	(733.787.000)
Labanya Operasional	1.973.455.470	1.735.255.000	1.987.023.000
Bunga	13.793.392	13.855.616	15.138.006
Labanya sebelum pajak	1.959.662.078	1.721.399.384	1.971.884.994
Pajak	195.966.208	172.139.938	197.188.499
Labanya setelah pajak	1.763.695.870	1.549.259.446	1.774.696.495

Sumber: PT. Sinar Sosro Makassar.

Tabel 5.3
PT. Sinar Sosro Makassar
Data Piutang
Tahun 2003 – 2005

Tahun	Saldo Awal Piutang	Jumlah Piutang yang Tertagih	Rata-Rata Piutang	Saldo Piutang yang Tertunggak
2003	810.238.250	65.238.250	405.119.125	745.000.000
2004	1.894.992.200	694.992.200	947.496.100	1.200.000.000
2005	1.899.992.000	890.054.000	949.996.000	1.009.938.000

Sumber: PT. Sinar Sosro Makassar.

4.3 Analisis Data

4.3.1 Prosedur Penjualan Kredit Pencatatan dan Penagihan Piutang

PT. Sinar Sosro Makassar

PT. Sinar Sosro Makassar dalam proses operasionalnya dituntut untuk mengembangkan pasar, meningkatkan pelayanan, menciptakan laba serta menjaga pertumbuhan perusahaan.

Prosedur penjualan kredit yang merupakan prosedur awal

yang mengakibatkan terjadinya piutang pada PT. Sinar Sosro Makassar.

1. Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan dirancang untuk menangani transaksi atau kegiatan penjualan teh Sosro kepada agen dan penyalur. Prosedur ini dibentuk oleh beberapa elemen atau unsur yang akan menghasilkan berbagai formulir yang dijadikan bukti pendukung atau dokumen oleh bagian akuntansi dalam mencatat atau melaporkan pendapatan atas penjualan teh Sosro yang diterima perusahaan.

Jumlah penjualan teh Sosro setiap bulan dapat diketahui melalui faktur penjualan. Pada umumnya penjualan teh Sosro di PT Sinar Sosro Makassar adalah penjualan kredit, dimana penjualan itu pada bulan berlaku diakui sebagai piutang yang pelunasannya dilakukan pada bulan berikutnya. Tetapi ada juga sebagian agen dan penyalur yang melewati batas waktu pembayaran sehingga timbul masalah kebijaksanaan pengendalian piutang.

Prosedur penjualan teh Sosro pada PT. Sinar Sosro Makassar melibatkan beberapa prosedur yang dilaksanakan secara terus menerus setiap bulan sampai dengan Surat Perjanjian Jual Beli Teh Sosro dibatalkan. Prosedur yang dimaksudkan adalah sebagai berikut:

a. Prosedur pelayanan permintaan teh Sosro



- Bagian penjualan dengan para agen dan penyalur mengisi formulir surat kesediaan menjadi pelanggan (TUL-1) dalam rangkap tiga. Masing-masing dikirim aslinya ke Direktur, lembar kedua dimaksudkan sebagai arsip permintaan dan lembar ketiga diserahkan kepada pemohon.
- Membuat kuitansi (TUL-2) tagihan biaya pengiriman dan uang jaminan pelanggan apabila persyaratan disetujui dan mengirim ke kasir.
- Menerima kembali kuitansi TUL-2) dari kasir selanjutnya dicatat pada buku pemantauan biaya pengiriman barang.
- Mengirim kuitansi (TUL-2) ke bagian akuntansi.

b. Prosedur Pembayaran

- Kasir menerima kuitansi (TUL-1) dari bagian penjualan
- Menerima pelunasan dari para agen dan penyalur dan memberi laporan pelunasan dan registrasi kas.
- Mengirimkan kuitansi (TUL-2) yang sudah lunas ke bagian penjualan.
- Membuat bukti setoran uang ke Bank ke pendapatan perusahaan dan mengirim slip setorannya ke bagian akuntansi.

Nampak dengan jelas dari uraian di atas, bahwa suatu sistem dan prosedur yang tersusun dengan baik tanpa direalisasikan, maka sistem dan prosedur yang telah ada tidak berfungsi sebagaimana mestinya. Berdasarkan prosedur yang ada di atas, maka dapat

dilihat berapa kelemahan yaitu surat pengiriman barang yang ada di bagian penjualan tidak dapat dilaksanakan dengan baik. Bagian penjualan seharusnya meninggalkan atau menyimpan TUL-2 (lembar kedua) dibagian penjualan dengan mengharapkan para agen dan pengecer akan melaporkan faktor penjualan yang diterimanya itu kepada perusahaan. Bila ternyata batas waktu yang telah ditentukan para agen dan pengecer tidak melaporkan, maka faktor dihitung berdasarkan faktor bulan lalu.

2. Prosedur Pencatatan Piutang

Pencatatan piutang merupakan salah satu jenis yang sangat penting artinya bagi setiap perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, karena besar kecilnya kerugian tak tertagihnya piutang tergantung pada bagaimana cara pencatatan yang dilakukan untuk mengurangi resiko tak tertagihnya piutang dan penyelewengan atas penagihan piutang. Adapun prosedur pencatatan piutang pada PT. Sinar Sosro adalah sebagai berikut:

- a. Menerima faktur dari para agen dan penyalur.
- b. Mencatat jumlah penjualan teh Sosro sebagai piutang para agen dan penyalur pada laporan piutang agen dan penyalur (TUL-3) sesuai rekapitulasi pembuatan faktur dan mencatat pada kartu piutang (TUL-4).
- c. Membuat laporan piutang para agen dan penyalur (TUL-5)

- d. Mengirim data-data piutang ke bagian akuntansi dan mengadakan rekonsiliasi berdasarkan piutang para agen dan penyalur.
- e. Untuk para agen dan penyalur yang mempunyai tunggakan piutang yang melebihi uang jaminan, dibuatkan daftar laporan khusus yang sumbernya dari (TUL-4).

Petugas pembukuan senantiasa memeriksa jumlah tunggakan piutang dan membandingkan uang jaminan. Bila terjadi kelebihan uang tunggakan atas uang jaminan, maka petugas pembukuan mencatat dalam laporan khusus yang dibuat dalam rangkap dua (lembar pertama untuk fungsi pembukuan para agen dan pengecer) dan lembar kedua sebagai arsip. Jadi disini nampak jelas siapa agen dan pengecer yang menunggak melebihi uang jaminan. Tujuan pemisahan ini agar resiko kerugian akibat tunggakan piutang tidak terlalu besar. Karena faktor kemalasan karyawan fungsi pembukuan melakukan pengecekan. Demikian juga halnya karyawan fungsi pengawasan kredit tidak mengetahui pelanggaran-pelanggaran mana yang diberi peringatan dan usaha permintaan tambahan uang jaminan yang pernah direalisasikan.

3. Prosedur Penagihan Piutang

Dalam prosedur ini melibatkan beberapa bagian yaitu:

a. Bagian Penjualan

- Menerima faktur penjualan dari bagian keuangan
- Daftar faktur piutang

- Mengirim faktur piutang ke para agen dan pengecer
- Mengadakan penagihan
- Membuat daftar piutang yang sudah lunas dan bukti-bukti penyetoran ke bagian akuntansi
- Mengirim daftar piutang yang lunas dan bukti-bukti penyetoran uang ke bagian akuntansi
- Membuat iktisar mutasi piutang dan bukti-bukti penyetoran uang dan nota pemindah bukuan
- Mengirim iktisar mutasi piutang disertai bukti-bukti pendukungnya ke fungsi pembukuan piutang.

Bagian Pengawasan Kredit

- Berdasarkan daftar piutang yang belum lunas, fungsi pembukuan membuat laporan khusus kemudian dikirim ke fungsi pengawasan kredit.
- Lembar kedua dikirim ke bagian kasir untuk dilakukan penagihan
- Fungsi pengawasan kredit senantiasa secara terus menerus mengadakan penelitian terhadap piutang para agen dan pengecer. Pengawasan ini dimaksudkan sebagai kontrol terhadap penjualan perusahaan.

4.3.2 Analisis Efektifitas Kebijaksanaan Piutang pada PT. Sinar Sosro Makassar

Sistem dan prosedur yang menggambarkan pembagian tugas yang dilaksanakan dengan baik merupakan alat kebijaksanaan yang

memadai. Kebijaksanaan intern dengan cara pengukuran efisiensi bagian akuntansi tergantung pada kebutuhan serta informasi yang diperlukan oleh manajemen.

Pada PT. Sinar Sosro Makassar, analisis yang diterapkan dalam mengukur tingkat kebijaksanaan pengendalian piutangnya adalah dengan menggunakan metode pengukuran kinerja, antara lain pengukuran prosentase penagihan, umur rata-rata penagihan piutang serta rasio tunggakan.

1. Prosentase penagihan piutang

Prosentase penagihan, menunjukkan hubungan antara jumlah piutang yang ditagih selama satu periode dengan saldo piutang dagang pada awal periode. Tujuan dari perhitungan ini yaitu untuk mengukur prosentase piutang yang telah dibayar dan yang tertunggak, dengan rumus:

$$\text{Prosentase penagihan} = \frac{\text{Jumlah yang tertagih}}{\text{Saldo awal piutang}} \times 100 \%$$

Berdasarkan rumus tersebut dapatlah dilakukan perhitungan prosentase penagihan piutang untuk tahun 2003 – 2005 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003} &= \frac{65.238.250}{810.238.250} \times 100\% \\ &= 8,05 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2004} &= \frac{694.992.200}{1.894.992.200} \times 100\% \\ &= 36,68\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2005} &= \frac{890.054.000}{1.899.992.000} \times 100\% \\ &= 46,85\% \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya, hasil perhitungan prosentase penagihan piutang dapat dilihat pada tabel berikut ini.

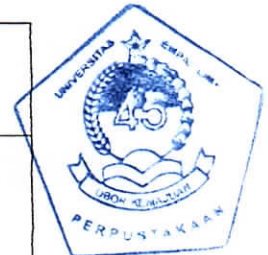
Tabel 5.4
PT. Sinar Sosro Makassar
Prosentase Penagihan Piutang
Tahun 2003 – 2005

Tahun	Jumlah Yang Tertagih	Saldo Awal Piutang	Prosentase Penagihan Piutang (%)
2003	625.238.250	810.238.250	77,17
2004	694.992.200	1.894.992.200	36,68
2005	890.054.000	1.899.992.000	46,85

Sumber: Hasil Data Diolah

Dari hasil perhitungan tersebut di atas menunjukkan bahwa rata-rata prosentase penagihan piutang pada tahun 2003-2005 sebesar 53,57%, ini berarti jumlah yang tertunggak rata-rata 46,43%.

Sebenarnya prosentase penagihan piutang dapat ditingkatkan dan piutang tertunggak dapat diperkecil atau dikurangi jika usaha



penagihan yang dilakukan lebih maksimal lagi, misalnya dengan jalan bagian penjualan bekerjasama dengan bagian akuntansi yang dikordinasikan oleh direktur mengadakan pemeriksaan terus-menerus terhadap piutang yang tertunggak minimal harus tetap seimbang dengan piutang yang terbayar.

2. Umur Rata-Rata Penagihan Piutang

Umur rata-rata penagihan piutang teh Sosro menunjukkan waktu yang dibutuhkan dalam penagihan piutang (rata-rata peredaran piutang) selama satu periode. Makin lama syarat pembayaran berarti makin lama modal terikat pada piutang, ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan dengan rata-rata piutang, dengan rumus :

$$\text{Receivable Turn Over (RTO)} = \frac{810.238.250}{2} = 405.119.125$$

$$\text{Tahun 2003} = \frac{16.979.160.150}{405.119.125}$$

$$= 41,91 \text{ kali}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2004} &= \frac{16.917.920.000}{947.496.100} \\ &= 17,86 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2005} &= \frac{19.052.410.000}{949.996.000} \\ &= 2,01 \text{ kali} \end{aligned}$$

Sedangkan untuk mencari umur rata-rata piutang dengan menggunakan rumus:

$$\begin{aligned} &\text{Hari dalam setahun} \\ &= \frac{\text{RTO}}{\text{RTO}} = \text{hari} \\ &360 \\ \text{Tahun 2003} &= \frac{360}{41,91} \\ &= 9 \text{ hari} \\ &360 \\ \text{Tahun 2004} &= \frac{360}{17,86} \\ &= 20 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & 360 \\ \text{Tahun 2005} &= \frac{\quad}{2.01} \\ &= 179 \text{ hari.} \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya, hasil perhitungan umur rata-rata penagihan piutang dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5.5
PT. Sinar Sosro Makassar
Umur Rata-Rata Penagihan Piutang
Tahun 2003-2005

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-Rata Piutang	RTO	Umur Rata-Rata Penagihan Piutang (Hari)
2003	16.979.160.150	405.119.125	41,91	9
2004	16.917.920.000	947.496.100	17,86	20
2005	19.052.410.000	949.996.000	2.01	179

Sumber: Hasil Data Diolah.

Berdasarkan perhitungan hari rata-rata penagihan piutang dagang PT. Sinar Sosro Makassar, menunjukkan hari rata-rata pengumpulan piutang dalam tahun 2003 adalah 9 hari, tahun 2004 adalah 20 hari dan tahun 2005 adalah 179 hari. Hal ini sama sekali tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan yang menetapkan bahwa penjualan kredit 40 hari. Jika rata-rata penagihan dapat ditekan, maka otomatis prosentase penagihan akan terus meningkat sesuai proporsi penurunan hari rata-rata penagihan, semakin kecil/sedikit waktu yang digunakan akan semakin baik.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan merupakan ukuran berapa jumlah piutang yang tertunggak dibandingkan penjualan kredit yang diberikan selama satu periode. Pada prinsipnya tujuan perhitungan rasio ini sama dengan rasio sebelumnya yakni untuk mengetahui apakah cara pengumpulan piutang sudah efisien atau belum. Rasio ini dihitung dengan rumus :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Saldo piutang yang tertunggak}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003} &= \frac{745.000.000}{16.979.160.150} \times 100\% \\ &= 4\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2004} &= \frac{1.200.000.000}{16.917.920.000} \times 100\% \\ &= 7\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2005} &= \frac{1.009.938.000}{19.052.410.000} \times 100\% \\ &= 5\% \end{aligned}$$



Untuk melihat dengan jelas rasio tunggakan piutang dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5.6
PT. Sinar Sosro Makassar
Rasio Tunggakan Piutang
Tahun 2003-2005

Tahun	Saldo Piutang yang Tertunggak	Penjualan Kredit	Rasio Tunggakan (%)
2003	745.000.000	16.979.160.150	4
2004	1.200.000.000	16.917.920.000	7
2005	1.009.938.000	19.052.410.000	5

Sumber: Hasil Data Diolah.

Pada prinsipnya rasio ini menunjukkan hal yang sama dengan rasio atau perhitungan sebelumnya yang mana menunjukkan tertunggak berfluktuasi, perhitungan diatas pada periode tahun 2003 menunjukkan prosentase tunggakan sebesar 4%, tahun 2004 sebesar 7% dan tahun 2005 sebesar 5%.

Berdasarkan kenyataan diatas, prosentase tunggakan sebenarnya dapat diturunkan bila disertai usaha yang maksimal oleh pihak PT. Sinar Sosro Makassar terutama bagian penjualan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem dan prosedur efektifitas pengendalian piutang belum memadai, hal terlihat prosentase penagihan piutang selama tiga tahun terakhir ini mengalami penurunan. Pada tahun 2003 prosentase penagihan piutang sebesar 77,17%, tahun 2004 mengalami penurunan menjadi 38,68% dan pada tahun 2005 kembali mengalami peningkatan menjadi 46,85%.
2. Praktek yang sehat sebagai salah satu unsur sistem kebijakan pengendalian intern piutang belum diterapkan secara konsisten dalam transaksi penjualan kredit, sehingga prosedur yang telah ditetapkan tidak mampu mendukung pencapaian rencana peningkatan laba. Hal itu terlihat pada rasio tunggakan kredit yang mengalami penurunan dari tahun 2003 sebesar 4%, tahun 2004 sebesar 7% dan tahun 2005 sebesar 5%.
3. Umur rata-rata pengumpulan piutang adalah untuk tahun 2003 sebesar 9 hari, tahun 2004 sebesar 20 hari dan tahun 2005 sebesar 179 hari.

5.2 Saran-Saran

1. Pihak pimpinan hendaknya meninjau kembali kebijakan pengendalian piutangnya termasuk formulir-formulir dan laporan-laporan yang digunakan karena menurut kesimpulan kebijakan pengendalian piutang belum efektif.
2. Disarankan agar supaya uang jaminan yang dibebankan kepada para agen dan pengecer hendaknya disesuaikan dengan jumlah pengiriman barang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthoni Robert, 2001. *Manajemen Control Sistem*, Erlangga, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 2001, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisiketiga, Cetakan Kelima, Penerbit Gaja Mada, Yokyakarta.
- Baridwa Zaki, 1994, *Prosedur dan Metode*, YPKN, Jakarta.
- Bernstein, Leopold A. 2000. *Finansial Statemen Analisis* Theori, Application and Interpretation, fifth printing, illioni.
- Glueck W. F dan Jauch L.R.1999. *Management Strategik dan Kebijakan Perusahaan*, Edisi Kedua , Alih Bahasa Drs.Murad M.Sc. Econ dan A.R. Hanry Sitanggung, Penerbit Erlangga Jakarta.
- Hadibroto, H.S, 2002, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Pertama, cetakan Pertama, Unit penerbit dan percetakan AMP Jakarta.
- Munawir,S, 2002. *Manajemen Keuangan*, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Erlangga, Jakarta.
- Ruchioyat Kosasih, 2001. *Auditing Prinsip dan Prosedur*, Rucko, Bandung.
- Riyanto, Bambang, 2001. *Manajemen Keuangan*, BPFE, Yokyakarta.
- Tuanakotta M.Theodorus,2000. *Pengantar Keuangan*, Erlangga, Jakarta.
- Yusuf, Haryono, 2003. *Dasra-Dasar Akuntansi*, YPKN, Jakarta.