

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG UNTUK  
MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA  
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE DI  
MAKASSAR**

Diajukan oleh  
Nita Sasmita  
4517013095



**SKRIPSI**  
**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan**  
**Guna Memperoleh Gelar**  
**Sarjana EKONOMI**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS BOSOWA**  
**MAKASSAR**  
**2019**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis sistem pengendalian intern piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar

Nama Mahasiswa : Nita Sasmita

Stambuk/NIM : 4517013095

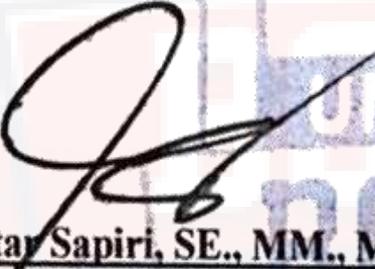
Fakultas : Ekonomi

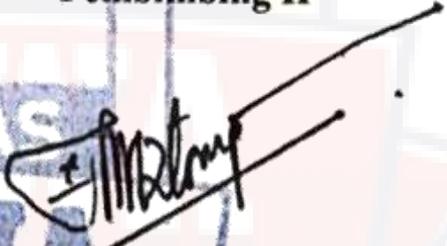
Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Muhtar Sapiri, SE., MM., M.Kes

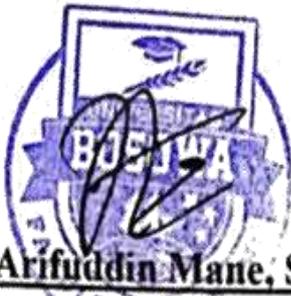
  
H. I Nyoman Mariantha, BA, SE., MM

**Mengetahui dan Mengesahkan:**

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Bosowa

Ketua Program Studi  
Akuntansi



Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE, M.Si, SH, MH

Dr. Firman Menne, SE, MSi, Ak,CA

Tanggal Pengesahan :

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, dan teriring salam dan shalawat hanya tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan persyaratan dan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Bosowa Makassar, dengan mengambil judul “Analisis Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk”.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

1. Pertama-tama, ucapan terima kasih penulis berikan kepada Rektor Universitas Bosowa Makassar Bapak Prof. Dr. Ir. Saleh Pallu, M. Eng.
2. Bapak Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar, SE., MM selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
4. Bapak Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
5. Bapak Dr. Muhtar Sapiri, SE., MM., M.Kes selaku pembimbing I dan Bapak H. I Nyoman Mariantha, SE., MM selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

6. Seluruh Dosen Universitas Bosowa Makassar yang telah memberikan Ilmu dan Pendidikannya kepada penulis sehingga menambah wawasan penulis. Beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar, terimakasih atas bantuannya dalam pengurusan Administrasi.
7. Orang Tua serta adik-adikku, terimakasih atas doa dan dukungannya telah percaya bahwa saya mampu menyelesaikan pendidikan Strata-1ku dengan baik.
8. Kepala Cabang PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar serta para karyawan yang telah membantu dalam melakukan penelitian.
9. Seluruh teman-teman dan sahabat-sahabat penulis, khususnya kepada Angkatan 2017 *leadership class* Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar, terimakasih atas canda tawa, motivasi, dukungan, serta diskusi-diskusi yang diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skrip ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Skripsi ini masih jauh dari sempurna. Kritik dan saran konstruktif yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan menjadi bahan masukan dalam dunia pendidikan, serta semoga kebaikan yang telah diberikan semua pihak mendapatkan pahala di sisi Allah SWT, Amin ya rabbal alamin.

Makassar, 10 Maret 2019

Penulis



Nita Sasmita  
4517013095

**ANALYSIS RECEIVABLE INTERNAL CONTROL SYSTEMS TO MINIMIZE BAD DEBTS IN PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE MAKASSAR**

by:

**NITA SASMITA**

**Accounting Department, Faculty of Economics**

**University Bosowa**

**ABSTRACT**

NITA SASMITA.2019.Skripsi.Analysis receivable internal control system to minimize bad debts at PT Adira Dinamika Multi Finance guided by Dr. Muhtar Sapiri, SE., MM., Kes and H. I Nyoman Mariantha, SE., MM

This study aims to determine: (1) internal control receivables applied by PT Adira Dinamika Multi Finance that the amount of debt-collection can be minimized as small as possible and (2) Fluctuation rate of collection of receivables at PT Adira Dinamika Multi Finance This research object is PT Adira Dinamika Multi Finance Branch Makassar is located at Jl. AP Pettarani Makassar. The research method is descriptive qualitative and quantitative.

From the research results can be concluded that the internal control of accounts receivable to minimize bad debts adopted by the PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar Branch has been running effectively and efficiently adequate although the rate of collection of receivables showed fluctuations.

Keywords: *Pengendalian Intern Piutang*

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE  
MAKASSAR**

Oleh :

**NITA SASMITA**

**Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi**

**Universitas Bosowa**

**ABSTRAK**

NITA SASMITA.2019.Skripsi.Analisis Sitem pengendalian intern piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance dibimbing oleh Dr. Muhtar Sapiri, SE., MM., M.Kes dan H. I Nyoman Mariantha, SE., MM

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) pengendalian intern piutang yang diterapkan PT Adira Dinamika Multi Finance agar jumlah piutang tak tertagihnya dapat diminimalkan sekecil mungkin dan (2) Fluktuasi rasio pengumpulan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Objek penelitian ini adalah PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar yang beralamat di Jl. A.P Pettarani Makassar. Metode penelitian adalah deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Dari hasil penelitian dapat diperoleh simpulan bahwa pengendalian intern piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih yang diterapkan oleh PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar sudah berjalan efektif dan efisien memadai meskipun tingkat pengumpulan piutang menunjukkan fluktuasi.

Kata kunci: *Pengendalian Intern Piutang*

## PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Nita Sasmita  
NIM : 4517013095  
Jurusan : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Judul : Analisis sistem pengendalian intern piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis, atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 10 Maret 2019

Mahasiswa yang bersangkutan



Nita Sasmita  
4517013095

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>ABSTRACT</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
2.1. Kerangka Teori .....	5
2.1.1. Defenisi Sistem.....	5
2.1.2. Pengertian Analisis Sistem .....	5
2.1.3. Pengendalian Intern .....	6
2.1.4. Piutang.....	16
2.1.5. Pengertian Piutang Tak tertagih.....	21
2.1.6. Kebijakan Kredit dan Penagihan .....	23
2.2. Kerangka Pikir .....	26
2.3. Hipotesis .....	28
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	29
3.1. Lokasi Penelitian .....	29
3.2. Metode Pengumpulan Data .....	29
3.3. Jenis dan Sumber Data .....	29
3.3.1. Jenis Data .....	29
3.3.2. Sumber Data.....	30
3.4. Metode Analisis .....	30
3.5. Definisi Operasional.....	30

3.6. Jadwal Penelitian.....	31
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>32</b>
4.1. Gambaran Umum Perusahaan .....	32
4.1.1. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan .....	32
4.1.2. Visi dan Misi .....	33
4.1.3. Struktur Organisasi PT Adira Multi Finance Makassar.....	34
4.1.4. <i>Job Description</i> PT Adira Dinamika Multi Finance.....	35
4.2. Hasil Penelitian.....	38
4.2.1. Sistem Pengendalian Intern.....	38
4.2.1. Perbandingan Unsur pengendalian Intern .....	43
4.2.3. Penetapan Pemberian Kredit .....	46
4.2.4. Analisis Pengumpulan Piutang.....	57
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>62</b>
5.1. Kesimpulan .....	62
5.2. Saran .....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

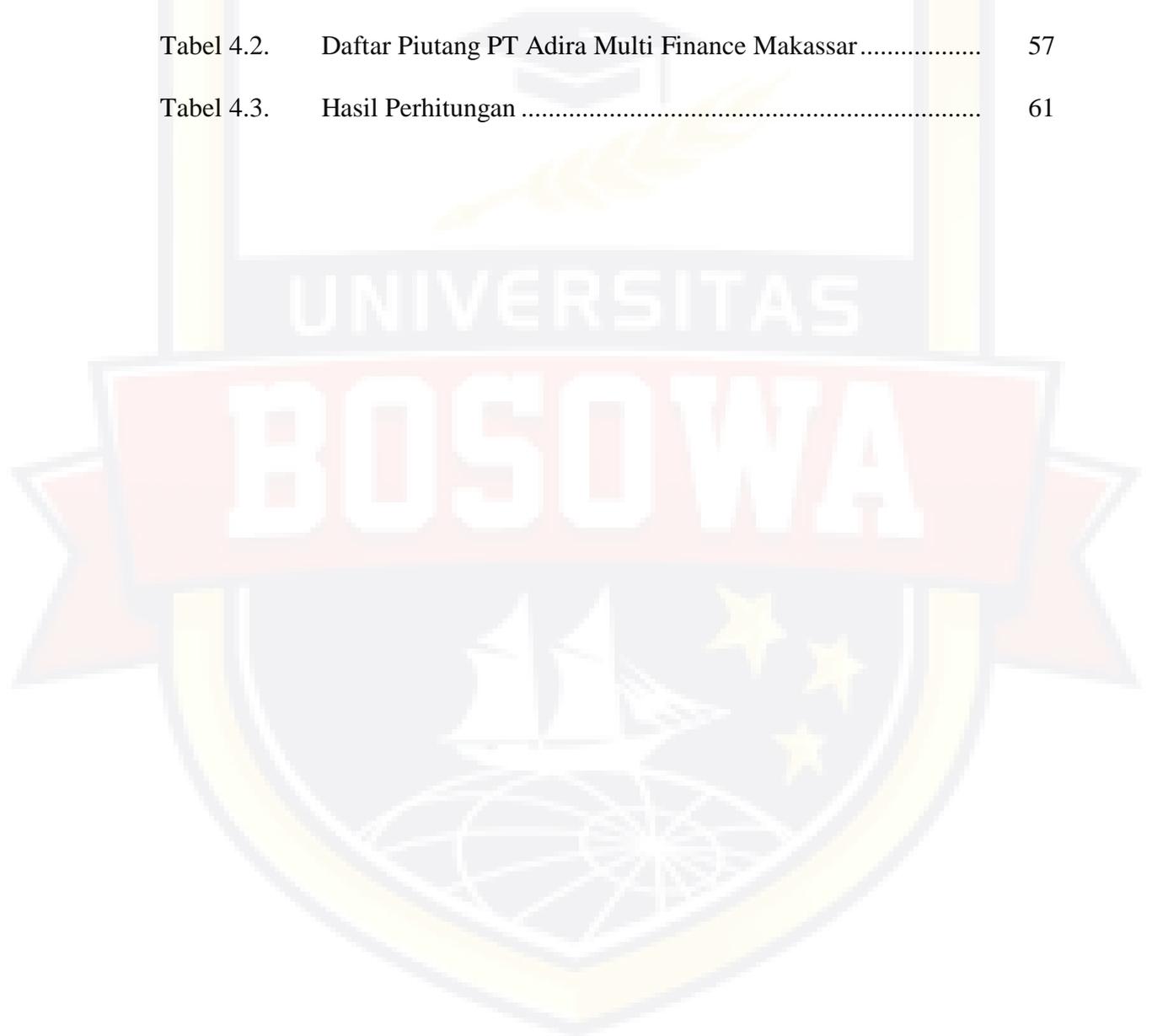
## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran.....	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	34



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1. Daftar Piutang PT Adira Multi Finance Makassar .....	3
Tabel 4.1. Perbandingan Unsur Pengendalian Intern .....	43
Tabel 4.2. Daftar Piutang PT Adira Multi Finance Makassar .....	57
Tabel 4.3. Hasil Perhitungan .....	61



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dengan pertumbuhan ekonomi yang ada di Indonesia, akan terjadi persaingan yang sangat ketat. Oleh karena itu, sektor swasta dan pemerintah harus mempersiapkan diri untuk meningkatkan kinerjanya agar tetap bertahan dan semakin berkembang. Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu meningkatkan laba dengan memperhatikan pangsa pasar yang ada. Untuk meningkatkan kinerjanya, perusahaan harus mempunyai suatu strategi tertentu, salah satu strategi yang dilakukan adalah melakukan promosi atau kredit.

Menurut Ahmad Syafi'i Syukur,(2009:93) piutang menunjukkan adanya klaim perusahaan kepada pihak (perusahaan) lain dalam bentuk uang, barang, jasa atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagihan pada tanggal jatuh temponya. Piutang usaha dapat berupa tagihan yang timbul karena penjualan barang dagangan dan jasa atau penjualan aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit dan transaksi-transaksi lainnya.

Penerapan kebijakan yang menimbulkan piutang mempunyai beberapa resiko piutang yang diantaranya terjadi keterlambatan pembayaran piutang dan terjadinya piutang yang tak tertagih. Untuk itulah manajemen atau perusahaan perlu melakukan sistem pengendalian internal terhadap piutang agar resiko piutang dapat diminimalkan. Dalam hal ini pengambilan keputusan disesuaikan antara kemampuan yang dimiliki dengan lingkungan yang ada di sekitar sehingga

perlu adanya manajemen strategis dengan sebuah visi dan misi perusahaan yang selaras untuk mencapai suatu tujuan (Bondan Wicaksono, et al., 2013:7)

Oleh karena itu perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang andal untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif dan prudent. Analisa terhadap calon pembeli atau nasabah sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau nasabah tersebut. Penanganan terhadap piutang ini sangat penting, karena pada umumnya piutang berjumlah sangat besar, sehingga persentase untuk tidak tertagihnya piutang juga cukup besar

PT Adira Dinamika Multi Finance adalah perusahaan yang bergerak merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang Lembaga Pembiayaan, yakni perusahaan yang membiayai pembelian kendaraan roda dua, roda empat maupun barang elektronik lainnya secara kredit, yang mana misi dari PT Adira Dinamika Multi Finance yaitu membantu masyarakat Indonesia guna memiliki kendaraan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan dari konsumen tersebut. Dalam mengoptimalkan layanan kepada para nasabahnya, maka PT Adira Dinamika Multi Finance membuka kantor/cabang di beberapa tempat. Perusahaan menjalankan kegiatan sesuai kebijakan perusahaan.

Dalam melakukan penagihan, perusahaan juga memiliki kendala yang dihadapi. Keterlambatan pembayaran, barang yang telah dibeli konsumen tidak

ada atau hilang, atau konsumen pindah rumah keluar kota. Kendala seperti inilah yang menyebabkan kerugian pada PT Adira Dinamika Multi Finance atau resiko piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat mengendalikan piutangnya untuk menghindari resiko piutang tak tertagih. Dari uraian di atas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Pada PT Adira Dinamika Multi Finance“**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut.

“ Bagaimana sistem pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko pada PT Adira Dinamika Multi Finance? “

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko pada PT Adira Dinamika Multi Finance.
2. Untuk mengetahui penyebab terjadinya piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance

## 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penulisan ini adalah :

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis akan pengendalian piutang dan resiko piutang tak tertagih pada suatu perusahaan dan untuk mengetahui cara mengendalikan piutang dalam menghadapi resiko piutang tak tertagih.

2. Bagi Perusahaan

- a. Memberikan input tentang pengendalian piutang dan resiko piutang tak tertagih.
- b. Sebagai upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Sebagai bahan atau sumber bacaan bagi rekan – rekan yang membutuhkan dan juga dapat dijadikan bahan perbandingan atau digunakan untuk penelitian lebih lanjut.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Kerangka Teori

#### 2.1.1 Defenisi Sistem

Sistem adalah sekelompok komponen atau elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Mulyadi (2013:2) sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut James A. Hall (2009:6) Sistem ialah kelompok 2 atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama.

#### 2.1.2 Pengertian Analisis Sistem

Menurut Jugiyanto (2005:129) analisis sistem adalah Analisis sistem (*system analysis*) dapat didefinisikan sebagai penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh kedalam bagian-bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasikan dan mengevaluasi permasalahan-permasalahan, kesempatan – kesempatan, hambatan- hambatan yang terjadi dan kebutuhan-kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikan-perbaikannya.

analisis sistem dimulai setelah perencanaan sistem mengidentifikasi sub-sub sistem yang perlu dikembangkan. Begitu sub sistem tertentu menjadi target pengembangan , maka analisis sistem berfokus pada

penentuan informasi yang di perlukan dan penentuan persyaratan agar sistem tersebut dapat sesuai dengan tujuan manajemen. Oleh karena itu, analisis sistem juga harus mempelajari keputusan manajer dan hubungan antara keputusan tersebut dengan kebutuhan informasi (TMBooks 2015:164).

### 2.1.3 Pengendalian Intern Terhadap Piutang

Menurut Hery (2013:159) 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”.

Dalam pengendalian intern ada dua pihak yang berkepentingan terhadap pengendalian intern, yaitu pimpinan perusahaan dan kepala divisi beserta ektern bila diperlukan. Tujuan utama perusahaan pada dasarnya adalah mencari laba yang sebesar-besarnya atau setidaknya tidak mengalami kerugian.

Dalam suatu perusahaan dimana pimpinan sudah tidak lagi dapat secara langsung mengikuti dan mengawasi segala kegiatan dalam perusahaan, maka dalam perusahaan tersebut mungkin sering terjadi penyimpangan dan pada akhirnya dapat merugikan perusahaan bilamana

tidak ada system pengendalian yang memadai. Oleh sebab itu, pimpinan harus menciptakan suatu system pengendalian yang dapat mengamankan harta perusahaan dan memberikan keyakinan kepadanya bahwa apa yang dilaksanakan dan yang dapat dilaporkan oleh bawahannya itu adalah benar dan dapat dipercaya, sehingga dapat mendorong terciptanya efisiensi usaha dan juga memberikan keyakinan kepadanya bahwa kebijakan yang telah ditetapkan sudah dijalankan. Adanya pengendalian intern yang baik dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuan secara efektif.

Adapun tujuan pengendalian intern menurut Mulyadi (2013:163)

yaitu:

- a. Menjaga kekayaan dan catatan
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong di patuhinya kebijakan manajemen

Setiap perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan kredit atau bergerak dibidang pembiayaan sebagian besar asset yang dimiliki adalah berupa piutang. Agar piutang yang dimiliki perusahaan dapat terealisasi tanpa adanya penunggakan pembayaran, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang baik dan tepat. Wujud dari kebijakan tersebut yaitu dengan adanya pengendalian intern dan pengawasan atas piutang. Untuk mewujudkan pengendalian intern dan pengawasan terhadap piutang, maka perusahaan perlu memperhatikan hal-hal \sebagai berikut :

a. Penetapan Pemberian Kredit

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

a) Character (watak)

Watak atau Character adalah sifat dasar yang ada dalam hati seseorang. Watak dapat diartikan sebagai kepribadian, moral dan kejujuran seseorang. Watak seorang debitur sulit untuk ditentukan apalagi bila debitur baru pertama kali mengajukan permohonan kredit.

Menentukan watak dari seorang debitur diperlukan pencarian informasi dan penyelidikan tentang kehidupan debitur. Pemberian kredit kepada debitur yang memiliki watak tidak baik akan berisiko tinggi terhadap penyimpangan penggunaan kredit dari tujuan yang ditetapkan dalam perjanjian. Penyimpangan tersebut dapat mengakibatkan pengembalian kredit tidak sesuai dengan waktu yang ditentukan sehingga kredit menjadi tidak dapat tertagih atau macet.

b) Capital (modal)

Modal sangat diperlukan dalam menjalankan kegiatan usaha baik oleh perorangan maupun badan usaha. Seseorang yang akan mengajukan permohonan kredit untuk kepentingan produktif atau konsumtif harus memiliki modal. Sebagai contoh orang yang akan mengajukan kredit untuk membeli mobil maka pemohon kredit harus memiliki modal untuk membayar uang muka. Uang muka merupakan modal yang dimiliki oleh debitur dan kredit yang diberikan berfungsi sebagai tambahan modal.

Pemohon kredit yang berbentuk badan usaha, besarnya modal yang dimiliki dapat dianalisa dari laporan keuangan. Semakin besar modal yang dimiliki menunjukkan kemampuan untuk memenuhi kewajiban membayar hutangnya baik.

c) Capacity (kemampuan)

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

perolehan pendapatan debitur sehingga memberikan keyakinan adanya kemampuan debitur dalam mengembalikan hutangnya.

d) Collateral (jaminan)

Jaminan berarti harta kekayaan yang dapat diikat sebagai jaminan guna menjamin kepastian pelunasan hutang jika dikemudian hari debitur tidak melunasi hutangnya maka pelunasan hutang dapat dilakukan dengan jalan penjualan harta kekayaan yang menjadi jaminan tersebut. Jenis jaminan dapat meliputi jaminan yang bersifat materiil berupa barang atau benda yang bergerak atau tidak bergerak seperti tanah, bangunan, mobil, motor, saham dan jaminan yang bersifat immateriil yang secara fisik tidak dapat dikuasai oleh pemberi kredit misalnya jaminan pribadi (Borgtocht) dan garansi Bank (Bank Guarantee).

Jaminan berfungsi untuk memberikan hak dan kekuasaan kepada pemberi kredit mendapatkan pelunasan dari barang-barang jaminan tersebut bilamana debitur tidak dapat melunasi hutangnya pada waktu yang ditentukan dalam perjanjian.

e) Condition of Economy (kondisi ekonomi)

Selain faktor-faktor diatas, yang perlu mendapat perhatian penuh dalam proses analisa kredit adalah kondisi ekonomi Negara. Kondisi ekonomi adalah situasi ekonomi pada waktu dan jangka waktu tertentu dimana kredit tersebut diberikan. Kondisi ekonomi

dapat mempengaruhi kemampuan pemohon kredit dalam mengembalikan hutangnya dan hal ini sering sulit untuk diprediksi. Kondisi ekonomi Negara yang buruk dapat mempengaruhi usaha dan pendapatan pemohon kredit yang akibatnya berdampak pada kemampuan pemohon kredit untuk melunasi hutangnya.

b. Penagihan

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

c. Penetapan dan Penyelenggara Pengendalian Internal yang Tepat

Adanya pengendalian intern yang tepat atas piutang diperlukan guna mendukung tahap pengendalian seperti penetapan pemberian kredit dan pelaksanaan penagihan. Dalam penetapan pengendalian intern atas piutang ini, perusahaan harus memiliki prosedur-prosedur yang tepat seperti :

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

#### 2.1.4 Piutang

Piutang adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan, atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Pengertian piutang menurut Hery (2013:181)

menjelaskan piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain. Sedangkan menurut Dwi Martini (2012:193) adalah klaim suatu perusahaan pada pihak lain.

Menurut Hery (2013, h.181) dalam praktik, piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

- a. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*) Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aktiva.
- b. Piutang Wesel (*Notes Receivable*) Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang.
- c. Piutang Lain-lain (*Other Receivables*) Yaitu piutang di klasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang dividen (tagihan kepada investee sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

Piutang merupakan unsur penting dalam neraca. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang berhubungan erat dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak, dan pengendalian persediaan dilain pihak, sehingga piutang merupakan mata rantai diantara keduanya.<sup>3</sup> (Tiga) bidang pengendalian piutang:

- a. Pemberian Kredit Dagang, kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.
- b. Penagihan (Collections), apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.
- c. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak, Membuat suatu sistem pengendalian intern yang

memadai untuk memastikan di dalam pengendalian piutang, agar benar-benar piutang itu dapat dibayar sesuai dengan persyaratan yang kita sampaikan kepada debitur.

#### 2.1.5 Pengertian Piutang Tak Tertagih

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

Menurut Donald E. Kieso, dkk (2007:350) piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan pencatatan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Sedangkan menurut Hery (2013:186) piutang tak tertagih timbul adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur.

Kehandalan dalam penerepan pengendalian tidak seluruhnya menjamin piutang dapat tertagih, untuk itu pada umumnya perusahaan 24

telah menetapkan jumlah piutang yang tak tertagih ke dalam beban operasionalnya. Beban operasional atas piutang tak tertagih dapat dinamakan beban piutang tak tertagih (uncollectible accounts expense), beban piutang sangsi (bad debts expense) atau juga dapat dinamakan beban piutang ragu-ragu (doubtful accounts expense).

Besarnya penetapan beban piutang tergantung pada kebijakan perusahaan, namun ada 2 (dua) cara yang dapat digunakan untuk melakukan estimasi piutang tak tertagih, yaitu estimasi berdasarkan penjualan dan analisis umur piutang.

Estimasi berdasarkan penjualan dapat dilakukan dengan menghubungkan antara beban piutang tak tertagih dengan jumlah penjualan dalam satu periode tertentu, adapun yang ditetapkan dalam beban piutang tak tertagih adalah 0-5%. Misalnya, penjualan perusahaan dalam suatu periode adalah sebesar Rp.1.000.000.000,- dan kebijakan perusahaan menetapkan beban piutang tak tertagih sebesar 2% sehingga beban piutang tak tak tertagih pada periode tersebut adalah sebesar Rp. 20.000.000,-.

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

penetapan estimasi piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan : ( Sigit Hermawan, dkk 2018:29)

- a. Prosentase jumlah penjualan
- b. Prosentase jumlah piutang
- c. Analisis umur piutang
- d. Pengalihan piutang dagang

#### 2.1.6 Kebijakan Kredit dan penagihan

*Brigham dan Houston*, (2006 : 174) Kebijakan kredit terdiri dari empat variable yaitu:

- a. Masa kredit, merupakan jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk melunasi pembeliannya
- b. Potongan harga, yang diberikan untuk pembayaran lebih cepat, termasuk persentase potongan harga dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan untuk memenuhi persyaratan pemberian potongan harga.
- c. Standar kredit, yang memiliki arti kekuatan keuangan yang disyaratkan atas pelanggan yang menerima fasilitas kredit.
- d. Kebijakan penagihan, yang diukur oleh seberapa keras atau lunak perusahaan dalam usaha menagih akun-akun yang lambat pembayarannya.

Kondisi ekonomi, penetapan harga produk, kualitas produk, dan kebijakan kredit perusahaan adalah berbagai pengaruh utama dalam tingkat

piutang perusahaan. Semua pengaruh tersebut, kecuali yang terakhir, umumnya di luar kendali manajer keuangan. Akan tetapi, seperti juga dengan asset lancar lainnya, manajer tersebut dapat mengubah tingkat piutang dalam menyeimbangkan keuntungan dan kerugian antara profitabilitas dan resiko. Menurunkan standar kredit (*credit standards*) dapat menstimulasi permintaan yang akhirnya, akan mengarah pada penjualan dan laba yang lebih tinggi. Akan tetapi, terdapat biaya yang harus dibayar untuk membuat piutang tambaha, seperti juga resiko yang lebih besar akan munculnya kerugian akibat piutang tak tertagih.

a. Standar kredit

Kredit adalah salah satu dari banyak faktor yang mempengaruhi permintaan atas produk perusahaan. Akibatnya, tingkat kredit yang dapat mendorong permintaan, bergantung pada berbagai faktor lainnya yang diterapkan. Secara teoritis, perusahaan harus mengurangi standar kualitasnya untuk berbagai kredit yang diterimanya selama profitabilitas penjualan yang dihasilkan melebihi biaya tambahan piutang.

b. Persyaratan kredit

Persyaratan kredit menspesifikasikan lamanya waktu kredit diperpanjang bagi nasabah dan diskon, jika ada, yang diberikan untuk pembayaran dini.

c. Risiko gagal bayar

Fokus pada bagian ini bukan hanya berkaitan dengan lambatnya penagihan tetapi juga berkaitan dengan jumlah piutang yang lalai diselesaikan. Berbagai kebijakan standar kredit kredit yang berbeda akan melibatkan faktor ini. Kebijakan standar optimum, seperti yang akan dibahas kemudian, tidak selalu merupakan hal yang dapat meminimalkan kerugian akibat piutang tak tertagih.

d. Kebijakan dan prosedur penagihan

Perusahaan menentukan kebijakan penagihan keseluruhannya dengan menggabungkan berbagai prosedur penagihan yang diterapkannya.

Prosedur-prosedur ini meliputi berbagai hal seperti surat, facsimile, panggilan telepon, kunjungan pribadi dan tindakan hukum.

e. Kebijakan kredit dan penagihan

Dapat dilihat bahwa kebijakan kredit dan penagihan perusahaan melibatkan beberapa keputusan yang diterima :

- a) Kualitas kredit yang diterima
- b) Lamanya periode kredit
- c) Jumlah diskon tunai yang diberikan
- d) Syarat khusus lainnya, seperti perjanjian secara musiman
- e) Tingkat pengeluaran untuk penagihan

Setelah menentukan berbagai syarat penjualan yang akan ditawarkan, perusahaan harus mengevaluasi setiap pemohon kredit dan mempertimbangkan berbagai kemungkinan piutang tak tertagih atau

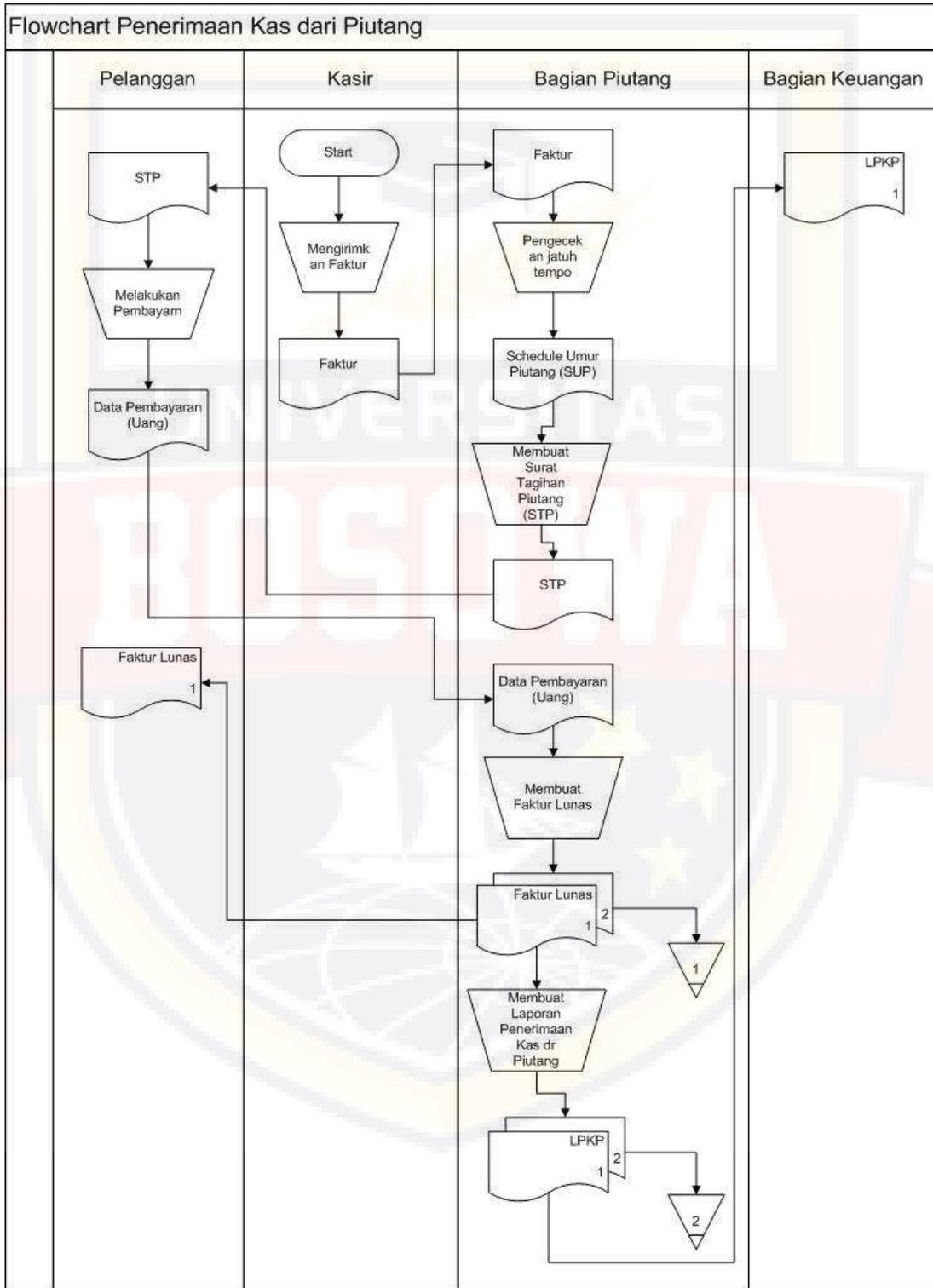
pembayaran yang lambat. Prosedur evaluasi kredit melibatkan tiga tahap,

yaitu ;

- a. Mendapatkan informasi pemohon
- b. Menganalisis informasi layak atau tidaknya pemohon
- c. Membuat keputusan kredit



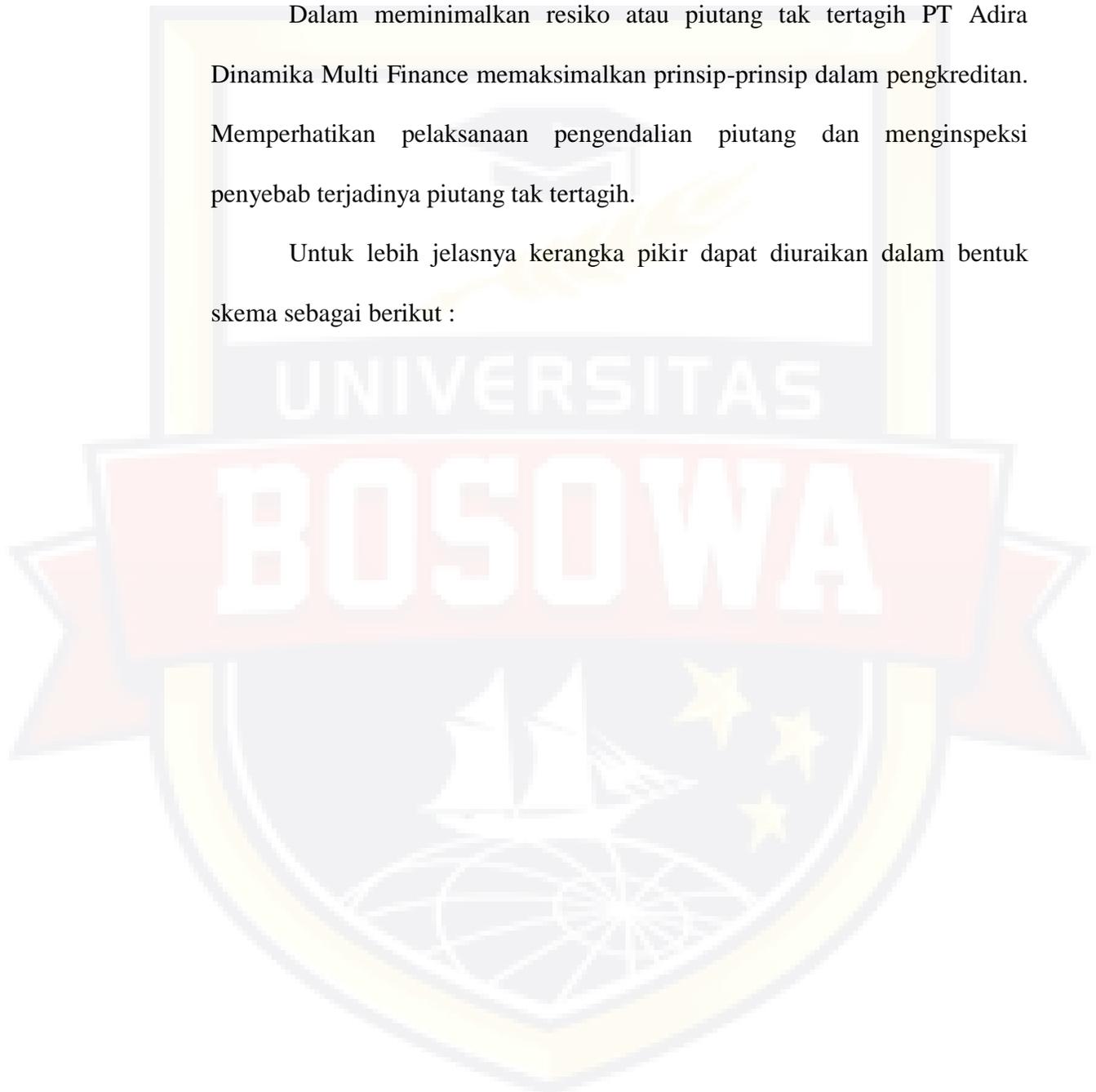
Gambar 2.1



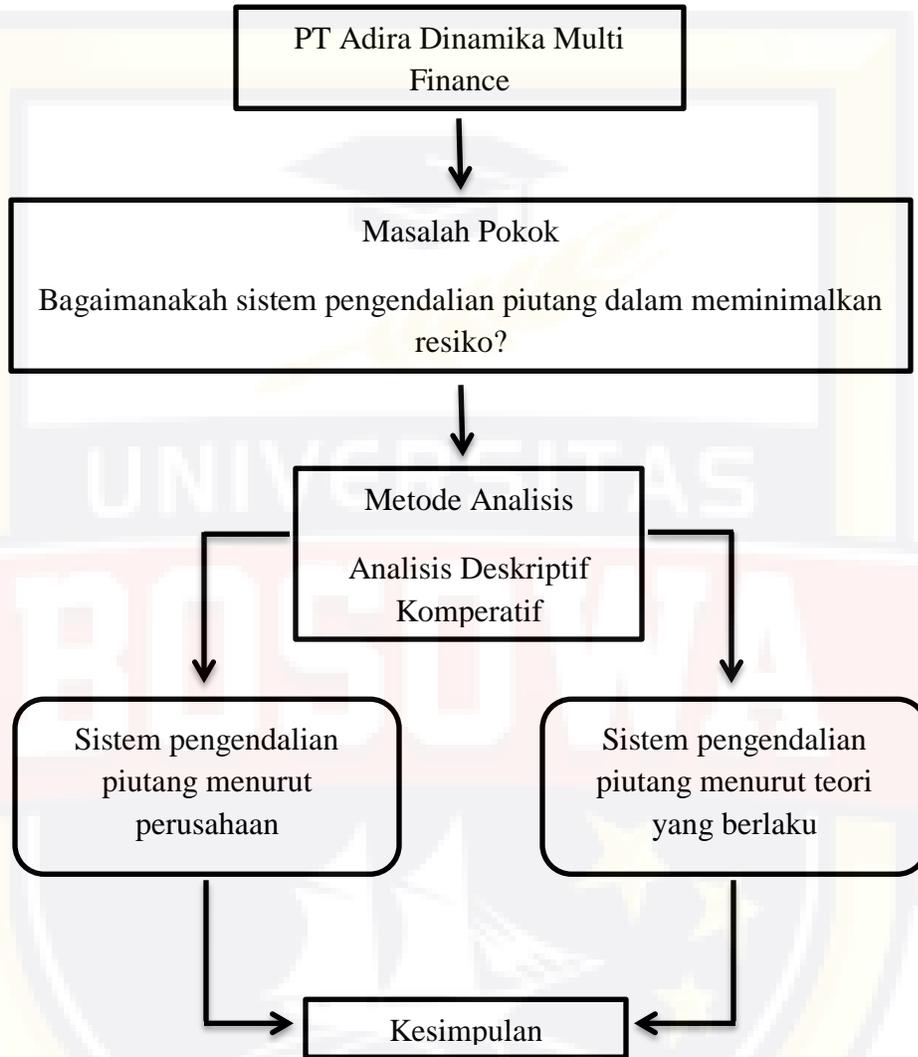
## 2.2 Kerangka Pikir

Dalam meminimalkan resiko atau piutang tak tertagih PT Adira Dinamika Multi Finance memaksimalkan prinsip-prinsip dalam pengkreditan. Memperhatikan pelaksanaan pengendalian piutang dan menginspeksi penyebab terjadinya piutang tak tertagih.

Untuk lebih jelasnya kerangka pikir dapat diuraikan dalam bentuk skema sebagai berikut :



**Gambar. 2.2**



### 2.3 Hipotesis

Berdasarkan pada uraian latar belakang dan perumusan masalah maka diajukan hipotesis sebagai berikut:

Diduga bahwa sistem pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko pada PT Adira Dinamika Multi Finance belum berjalan secara efektif dan efisien.



### **III. METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Tempat dan Waktu Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian di PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar, terletak di jl. A.P Pettarani Makassar

#### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam rangka melengkapi data penulisan skripsi yaitu :

##### **3.2.1 Observasi**

Teknik observasi yang dilakukan yaitu mengadakan penelitian melalui pengamatan atau peninjauan secara langsung terhadap aktivitas perusahaan guna memperoleh data yang kuat.

##### **3.2.2 Wawancara**

Teknik ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara secara langsung kepada staf keuangan, staf pemasaran atau lainnya yang ada hubungannya dengan pokok permasalahan yang di bahas dalam skripsi ini.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

**3.3.1** Data Primier, yaitu data yang dengan melakukan pengamatan langsung pada perusahaan serta wawancara langsung dengan beberapa pihak yang terkait dengan data yang dibutuhkan.

**3.3.2** Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan.

Dalam penelitian kuantitatif, survey lebih merupakan pertanyaan tertutup, sementara dalam penelitian kualitatif berupa wawancara mendalam yang terbuka.

#### **3.4 Metode Analisis**

Metode deskriptif komparatif (Descriptive comparative analysis), yaitu membandingkan sistem pengendalian piutang menurut perusahaan dengan sistem pengendalian intern menurut teori yang berlaku.

#### **3.5 Defenisi Operasional.**

1. Sistem Pengendalian intern adalah rencan, metoda, prosedur, dan kebijakn yang didesain oleh manajemen untuk memberi jaminan yang memadai atas tercapainya efesiensi dan efektivitas operasional, kehandalan pelapora keuangan, pengamanan terhadap asset, ketaatan/kepatuhan terhadap undang-undang, kebijakan dan peraturan lain.
2. Piutang adalah klaim terhadap sejumlah uang yang diharapkan akan diperoleh pada masa yang akan datang atau karena adanya penjualan barang atau jasa dilakukan secara kredit.
3. Sistem adalah suatu kesatuan yang terdiri atas komponen atau elemen yang saling berinteraksi, saling terkait, atau saling bergantung membentuk keseluruhan yang kompleks.

4. Flowchart adalah bagan (Chart) yang menunjukkan alir (flow) di dalam program atau prosedur sistem secara logika.

### 3.6 Jadwal Penelitian

NO	KEGIATAN	JANUARI				FEBRUARI				MARET			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Penyampaian Kepada Dosen Pembimbing	■	■										
2	Persiapan		■	■	■								
3	Usulan Penelitian dan Konsultasi		■	■	■								
4	Seminar Usulan Penelitian			■	■	■	■						
5	Pengumpulan/Melengkapi Data				■	■	■	■	■				
6	Penulisan Bab II dan Konsultasi						■	■	■				
7	Penulisan Bab III dan Konsultasi							■	■				
8	Ujian Proposal Penelitian								■	■			
9	Penelitian									■	■	■	
10	Ujian Hasil											■	■

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Gambaran Umum Perusahaan**

Objek penelitian pada skripsi ini pada PT Adira Dinamika Multi Finance cabang Makassar 1 jl. AP Pettarani. Dimana perusahaan tersebut bergerak dibidang pembiayaan berupa kendaraan roda dua, roda empat maupun barang elektronik.

##### **4.1.1. Sejarah Singkat perusahaan**

PT Adira Dinamika Multi Finance atau Adira Finance didirikan pada tahun 1990 dan mulai beroperasi pada tahun 1991. Sejak awal, Adira Finance berkomitmen untuk menjadi perusahaan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. Adira Finance hadir untuk melayani beragam pembiayaan seperti kendaraan bermotor baik baru ataupun bekas. Melihat adanya potensi ini, Adira Finance mulai melakukan penawaran umum melalui sahamnya pada tahun 2004 dan Bank Danamon menjadi pemegang saham mayoritas sebesar 75%. Melalui beberapa tindakan korporasi, saat ini Bank Danamon memiliki kepemilikan saham sebesar 92,07% atas Adira Finance. Adira Finance pun menjadi bagian Temasek Holdings yang merupakan perusahaan investasi plat merah asal Singapura.

Pada 2012, Adira Finance menambah ruang lingkup kegiatannya dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Demi memberikan pengalaman layanan pembiayaan yang maksimal, Perusahaan pun mulai menyediakan produk pembiayaan durables bagi konsumennya. Hingga tahun 2015, Adira Finance mengoperasikan 558 jaringan usaha di seluruh Indonesia dengan didukung oleh lebih dari 21 ribu karyawan, untuk melayani 3 juta konsumen dengan jumlah piutang yang dikelola lebih dari Rp40 triliun.

Adira Finance senantiasa berupaya untuk memberikan kontribusi kepada bangsa dan negara Indonesia. Melalui identitas dan janji brand “Sahabat Setia Selamanya”, Adira Finance berkomitmen untuk menjalankan misi yang berujung pada peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Hal itu dilakukan melalui penyediaan produk dan layanan yang beragam sesuai siklus kehidupan konsumen serta memberikan pengalaman yang menguntungkan konsumen.

#### 4.1.2. Visi Misi PT Adira Dinamika Multi Finance

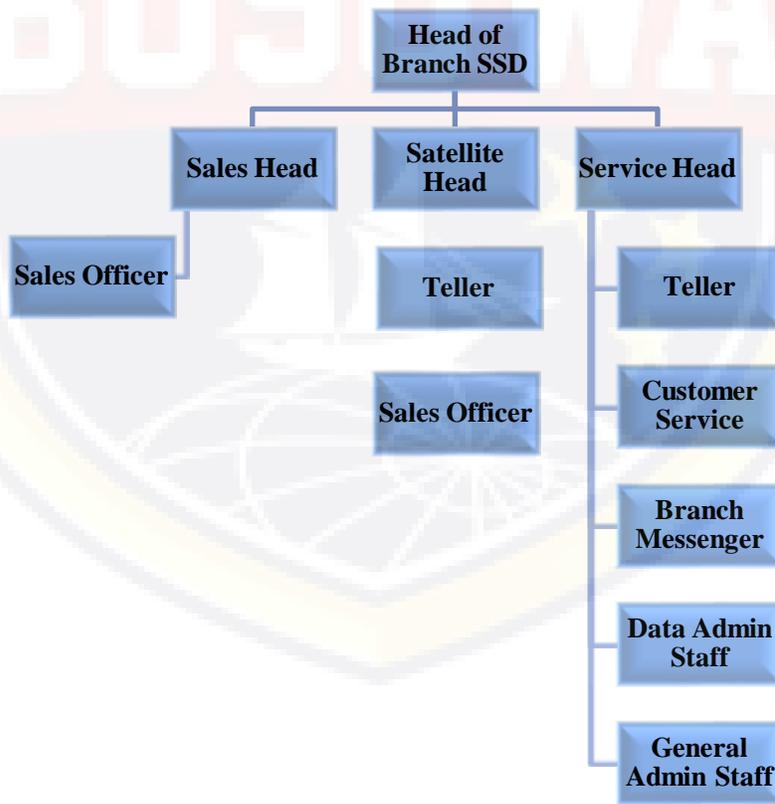
Visi PT Adira Dinamika Multi Finance adalah Menciptakan nilai bersama demi kepentingan Perusahaan dan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Misi PT Adira Dinamika Multi Finance adalah :

1. Menyediakan produk dan layanan yang beragam sesuai dengan siklus kehidupan pelanggan
2. Memberikan pengalaman yang menguntungkan dan bersahabat kepada pemangku kepentingan
3. Memberdayakan komunitas untuk mencapai kesejahteraan.

#### 4.1.3. Struktur Organisasi

**Gambar 4.1**  
**Struktur organisasi**



#### 4.1.4. Deskripsi tugas dan uraian jabatan pada PT Adira Dinamika Multi Finance

##### 1. *Head of Branch*

- a. Menentukan visi dan misi cabang dan perwakilan yang dikoordinir oleh cabang
- b. Bertanggungjawab atas pencapaian target yang telah ditetapkan oleh manajemen dengan berpedoman pada “guideline objective” secara nasional
- c. Mengatur, menentukan dan mendelegasikan dan memonitor pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian
- d. Menentukan target marker (jenis & obyek pembiayaan) serta “pricing policy” (tingkat bunga kredit biaya administrasi, jangka waktu kredit dan denda)
- e. Sebagai ketua komite kredit cabang dan perwakilan
- f. Mempertanggungjawabkan segala hal ke kantor pusat.

##### 2. *Sales head*

- a. Merealisasikan pencapaian target pasar sesuai dengan rencana kerja
- b. Mengawasi kegiatan marketing executive melalui laporan kunjungan nasabah baru maupun dalam hal menjalin dan membina dengan konsumen yang ada
- c. Memonitoring atas penerapan target
- d. Memastikan segala sesuai dengan dokumen pengikatan dan perjanjian dengan lengkap, benar dan aman

- e. Memastikan kegiatan penjualan perusahaan berjalan dengan baik

### 3. *Satellite head*

- a. Perencanaan dan pengembangan strategi sistem dan teknologi informasi sesuai kebutuhan perusahaan
- b. Perancangan implementasi serta pemeliharaan sistem informasi perusahaan yang terintegrasi yang mampu mendukung upaya perusahaan dalam rangka meningkatkan kinerja
- c. Pengelolaan Data Center dan Disaster Recovery Center
- d. Penyusunan laporan unit kerja
- e. Pencapaian kinerja di unit kerjanya.

### 4. *Service head*

- a. Menyusun, melaksanakan dan mereview “activity plan operation” cabang dan perwakilannya
- b. Menyusun dan merevisi budget tahunan
- c. Mewakili kepala cabang jika kepala cabang berhalangan
- d. Menjalankan serta mengawasi day to day operation berjalan dengan baik
- e. Melakukan persetujuan pencairan dana di cabang dan perwakilan.

### 5. *Sales Officer*

- a. Memastikan tercapainya target penjualan produk funding & Wealth Management serta Treasury Product di cabang yang berpengaruh pada target pendapatan

- b. Memberikan kualitas layanan terbaik dan informasi produk yang memadai kepada nasabah memadai, menjaga hubungan baik dan memberikan solusi perbankan yang tepat kepada nasabah
- c. Meningkatkan cross selling antar produk-produk funding dan lending di branch untuk mendukung pencapaian target cabang
- d. Memastikan seluruh proses yang berkaitan dengan penjualan produk funding telah sesuai dengan peraturan dan kebijakan yang berlaku
- e. Menjalankan wewenang dan tanggung jawab sebagai Sales.

6. *Teller*

- a. Menerima pembayaran angsuran, uang muka, biaya administrasi dan lain-lain baik tunai, cek maupun giro
- b. Menyiapkan setoran untuk giro/cek dan uang tunai
- c. Melakukan pembayaran untuk pengeluaran yang nilainya tidak lebih dari Rp. 1.000.000,-.

7. *Customer Service*

- a. Memberikan informasi dan menerima serta menampung seluruh keluhan debitur dan dealer yang ditujukan ke perusahaan
- b. Menunjuk surveyor untuk melakukan survey
- c. Membuat order pembelian untuk kontrak yang telah disetujui

- d. Menyiapkan aplikasi dan kontrak untuk ditandatangani oleh konsumen dan mengiringi salinan kontrak ke konsumen beserta kartu pembayaran angsuran

8. *Branch messenger*

- a. Bertanggung jawab untuk pengantaran barang
- b. Mempersingkat waktu dan jarak tempuh pengantaran barang
- c. Menjaga kondisi barang yang diantar tetap dalam kondisi baik
- d. Mengantar barang sesuai alamat
- e. Melaporkan tanda terima barang kepada atasan
- f. Mencari alamat yang dituju dengan cepat

9. *Admin staff*

- a. *Filling* / merekap data
- b. Membuat surat
- c. Mengarsipkan data
- d. Melakukan penjadwalan
- e. Membuat laporan

## **4.2. Hasil Penelitian**

### **4.2.1. Sistem pengendalian intern piutang**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT Adira Dinamika Multi Finance cabang Makassar 1, penulis dapat memperoleh serta mengumpulkan data yang berkaitan dengan sistem pengendalian intern atas piutang terutama yang berkaitan dengan penerapan fungsi dan unsur-

unsur pengendalian, penetapan pemberian kredit dan penagihan piutang, sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian (*control environment*)

Manajemen PT Adira Dinamika Multi Fianance Makassar menjunjung tinggi integritas dan kompetensi, antara bagian satu dengan bagian yang lainnya di dalam perusahaan merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap karyawan harus memiliki kompetensi, perekrutan calon karyawan yang berkualitas merupakan dasar terciptanya kompetensi, sistem kontrak bagi karyawan baru yang diterapkan oleh perusahaan merupakan salah satu usaha manajemen mendorong terciptanya SDM yang baik untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan memiliki *standard operating procedure* yang harus dijalankan setiap personil, SOP tersebut berbeda dengan masing-masing bagian karena *job description* masing-masing juga berbeda. Rutinitas kegiatan *meeting* maupun *breafing* juga dilakukan perusahaan untuk memantapkan SOP.

Sesuai dengan motto perusahaan yaitu Sahabat setia selamanya dan nilai terbaik bagi seluruh pihak yang berkepentingan dengan memperhatikan kepentingan masyarakat menggambarkan lingkungan pengendalian gaya operasional yang ingin dilaksanakan oleh pimpinan perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

## 2. Penilaian Risiko (*risk assessment*)

Penilaian manajemen risiko merupakan salah satu aspek penting bagi Adira Finance dalam memastikan kelangsungan usaha Perusahaan. Tujuan utama diterapkannya praktik manajemen risiko adalah untuk menjaga dan melindungi Perusahaan melalui pengelolaan risiko kerugian yang mungkin timbul dari berbagai aktivitasnya serta menjaga tingkat risiko agar sesuai dengan arahan yang sudah ditetapkan. Perusahaan terus bekerja untuk membentuk dan mengembangkan budaya risiko yang kuat, penerapan praktik Tata Kelola Perusahaan yang baik, pelestarian nilai-nilai kepatuhan terhadap regulasi, infrastruktur yang memadai, serta proses kerja yang terstruktur dan sehat.

Sejak lama Adira Finance telah mengadopsi “Penerapan Manajemen Risiko secara Konsolidasi bagi Bank yang Melakukan Pengendalian terhadap Perusahaan Anak”, yang mana Adira Finance melaksanakan dalam kapasitasnya sebagai Perusahaan Anak dari PT Bank Danamon Indonesia Tbk (Bank Danamon Indonesia), selaku pemegang saham pengendali Perusahaan, yang mengacu pada Peraturan Bank Indonesia No. 8/6/PBI/2006 tertanggal 30 Januari 2006.

### 3. Aktivitas Pengendalian (*control activities*)

#### a. Pemisahan tugas

Aktivitas pengendalian terhadap PT Adira Dinamika Multi finance Makassar berupa aktivitas pemisahan tugas oleh masing-masing bagian atau fungsi yang berhubungan dengan pembiayaan.

1) bagian penerimaan kas (teller) terpisah dengan bagian pencatatan ( Staff admin)

2) bagian penerimaan calon debitur terpisah dengan bagian piutang. Hal ini bertujuan untuk mengurangi terjadinya penyimpangan, baik penyimpangan berupa kesalahan maupun penyimpangan berbentuk kecurangan atau penggelapan uang atau cash perusahaan.

3) Pengendalian pemrosesan informasi

Pengendalian pemrosesan akuntansi mencakup pengamanan akses terhadap data dan program perusahaan. Pada PT Adira Dinamika Multi Finance dalam pengamanan terhadap data, perusahaan telah memasang password untuk setiap data perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

4) Review kinerja

PT Adira Dinamika Multi Finance selalu melakukan review terhadap kegiatan yang dilakukannya yang dinamakan kepala

cabang yang mengontrol hasil dari kinerja karyawannya agar perusahaan dapat menghindari adanya tindakan kecurangan dan kesalahan-kesalahan yang dapat dilakukan karyawannya.

#### 4. Informasi dan Komunikasi (*information and communication*)

Informasi mengenai piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance berupa informasi dari setiap bagian yang membidangi pembiayaan, diantaranya:

- a. Informasi dari sales mengenai kondisi calon konsumen. Informasi ini bertujuan untuk menilai apakah calon konsumen tersebut layak diberikan kredit atau tidak.
- b. Data riwayat calon konsumen yang ingin menambah permohonan pembelian kredit. Informasi ini bertujuan untuk menilai apakah konsumen layak diberikan perpanjangan kredit atau tidak.

Informasi-informasi tersebut kemudian diberikan kepada staff melalui meeting kemudian dijadikan sebagai alat untuk mengambil keputusan oleh setiap bagian dalam menentukan langkah selanjutnya yang akan ditempuh oleh perusahaan.

#### 5. Aktivitas Pemantauan (*monitoring activities*)

Manajemen PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar 1 telah menggariskan tanggung jawab kepada masing-masing personil secara jelas. Kelancaran penjualan/pembiayaan

menjadi tanggung jawab sales (bagian penjualan/pembiayaan). Antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya saling berkaitan, misalnya bagian teller dengan sales (bagian penjualan/pembiayaan) sama-sama bertanggungjawab atas pembiayaan oleh customer. Pemantauan terhadap kelancaran penjualan/pembiayaan menjadi tanggung jawab kepala cabang.

**4.2.2. Perbandingan unsur pengendalian intern berdasarkan COSO dengan temuan pada PT Adira Dinamika Multi Finance cabang Makassar**

**Tabel 4.1**

**Perbandingan unsur pengendalian intern**

No	Unsur pengendalian intern menurut COSO	Penerapan pada PT Adira Dinamika Multi Finance cabang Makassar	Keterangan (Sesuai/Tidak Sesuai)
1.	Lingkungan pengendalian ( <i>control environment</i> ) : lingkungan pengendalian didefinisikan sebagai seperangkat standar, proses, dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi	Manajemen PT Adira Dinamika Multi Finance menjunjung tinggi nilai asset kejujuran, pembagian tugas yang sesuai dengan skill, serta melakukan pelatihan bagi karyawan baru agar dapat bekerja	Sesuai

		dengan baik sesuai dengan pekerjaan yang diberikan nantinya.	
2.	<p>Penilaian resiko (<i>risk assessment</i>) :</p> <p>penilaian risiko melibatkan proses yang dinamis dan interaktif untuk mengidentifikasi dan menilai risiko terhadap pencapaian tujuan</p>	<p>Menggunakan prinsip 1P + 5C untuk menilai kelayakan kredit yaitu Purpose, Character, Capacity, Capital, Condition dan Collateral.</p>	Sesuai
3.	<p>Aktivitas Pengendalian (<i>control activities</i>) :</p> <p>Aktivitas pengendalian adalah tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan</p>	<p>Adanya pemisahan tugas setiap karyawan oleh masing-masing bagian atau fungsi yang berhubungan dengan pembiayaan serta mereview kinerja karyawan yang dilakukan oleh kepala cabang agar menghindari kecurangan serta kesalahan-kesalahan</p>	Sesuai

	dilakukan	yang dilakukan oleh karyawan	
4.	Informasi dan Komunikasi ( <i>information and communication</i> ) :  setiap entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya	Informasi mengenai piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance berupa informasi dari setiap bagian yang membidangi pembiayaan, seperti informasi calon konsumen.	Sesuai
5.	Aktivitas pemantauan ( <i>monitoring activities</i> ) :  kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk apakah yang sifatnya berkelanjutan, terpisah maupun kombinasi keduanya yang digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari kelima komponen pengendalian	Manajemen PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar 1 telah menggariskan tanggung jawab kepada masing-masing personil secara jelas. Kelancaran penjualan/pembiayaan menjadi tanggung jawab sales (bagian	Sesuai

	<p>internal mempengaruhi fungsi fungsi dalam setiap komponen, ada dan berfungsi</p>	<p>penjualan/pembiayaan).          Antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya saling berkaitan, misalnya bagian teller dengan sales (bagian penjualan/pembiayaan) sama-sama bertanggungjawab atas pembiayaan oleh customer. Pemantauan terhadap kelancaran penjualan/pembiayaan menjadi tanggung jawab kepala cabang.</p>	
--	---	---	--

#### 4.2.2 Penetapan pemberian kredit

Pemberian kredit dimulai dengan adanya pengajuan permohonan kredit dari konsumen yang disampaikan melalui sales. Setelah itu perusahaan akan menindaklanjuti permohonan konsumen tersebut dengan langkah-langkah sebagai berikut ini:

## 1. Syarat Kredit

### a. Karyawan

Adapun syarat kreditnya yaitu :

- 1) WNI
- 2) Lama kerja minimal 1 tahun
- 3) Usia minimal 21 tahun / sudah menikah / pernah menikah
- 4) Fotocopy KTP pemohon dan KTP pasangan yang masih berlaku
- 5) Fotocopy kartu keluarga atau surat / akte nikah
- 6) Fotocopy bukti kepemilikan rumah atau bukti tempat tinggal ( rek listrik / telepon / PAM / PBB / AJB)
- 7) Fotocopy bukti penghasilan berupa slip gaji atau surat keterangan gaji (slip gaji minimal 3 bulan terakhir)
- 8) Fotocopy NPWP jika pembiayaan > 50 Juta
- 9) Usia maksimal pada saat kredit lunas adalah 55 tahun

### b. Wiraswasta

Adapun syarat kreditnya yaitu :

- 1) WNI
- 2) Lama usaha minimal 2 tahun
- 3) Usia minimal 21 tahun / sudah menikah / pernah menikah
- 4) Fotocopy KTP pemohon dan KTP pasangan yang masih berlaku

- 5) Fotocopy Kartu Keluarga atau Surat/Akte Nikah
- 6) Fotocopy Bukti Kepemilikan Rumah atau bukti tempat tinggal  
(Rek Listrik / Telepon / PAM / PBB / AJB)
- 7) Fotocopy Rekening Tabungan / Rekening Koran / Kwitansi /  
Bon-bon usaha / Rekap pendapatan usaha
- 8) Foto tempat dan aktifitas usaha disertakan foto copy SIUP /  
TDP / TDR / SKDP / SITU / Asli surat keterangan usaha dari  
RT/RW/Kel/Kec. / Surat lapak / dokumen lain yang  
menunjukkan kepemilikan tempat usaha / Denah tempat usaha  
yang diberi paraf oleh CA
- 9) FC NPWP jika pembiayaan > 50 Juta
- 10) Usia maksimal pada saat kredit lunas adalah 60 tahun

c. Profesional

Adapun syarat kreditnya yaitu ;

- 1) WNI
- 2) Lama usaha minimal 2 tahun
- 3) Usia minimal 21 tahun / sudah menikah / pernah menikah
- 4) Fotocopy KTP pemohon dan KTP pasangan yang masih  
berlaku
- 5) Fotocopy Kartu Keluarga atau Surat / Akte Nikah

6) Fotocopy Bukti Kepemilikan Rumah atau bukti tempat tinggal

(Rek Listrik / Telepon / PAM / PBB / AJB)

7) Fotocopy Rekening Tabungan / Rekening Koran / Rekap pendapatan praktel/profesi / Daftar pasien/klien

8) Foto tempat dan aktifitas usaha disertakan foto copy SIUP / TDP / TDR / SKDP / SITU / Asli surat keterangan usaha dari RT/RW/Kel/Kec. / Surat lapak / dokumen lain yang menunjukkan kepemilikan tempat usaha / Denah tempat usaha yang diberi paraf oleh CA

9) Fotocopy NPWP jika pembiayaan > 50 Juta

10) Usia maksimal pada saat kredit lunas adalah 60 tahun

d. Perusahaan

Adapun syarat kreditnya yaitu :

1) Lama usaha minimal 2 tahun

2) Fotocopy KTP Direktur/Komisaris/Pejabat lainnya sesuai akta yang berwenang

3) Fotocopy Akte Pendirian perusahaan, perubahan-perubahan, dan pengesahannya (bila ada)

4) Fotocopy Bukti usaha berupa TDP (Tanda Daftar Perusahaan) dan SIUP (Surat Ijin Usaha dan Perdagangan) atau TDR

(Tanda Daftar Rekanan) atau SKDP (Surat Keterangan Domisili Perusahaan) atau SITU (Surat Ijin Tempat Usaha) yang masih berlaku

5) FC Bukti Keuangan berupa fotocopy rekening tabungan atau rekening koran 3 bulan terakhir atau fotocopy laporan keuangan 1 tahun/periode terakhir FC NPWP

## 2. Survey

Survey perlu dilakukan untuk memperoleh data dan informasi dari pemohon atau pihak lain yang akan digunakan dalam melakukan analisa kredit terhadap kelayakan pemohon memperoleh kredit. Proses tersebut dimulai pada saat sales membuat janji dengan pemohon dan diakhiri dengan pembuatan hasil survey. Survey yang baik akan memperoleh informasi yang menyeluruh tentang kemampuan pemohon kredit, karena jika tidak dilakukan dengan tepat akan mengakibatkan kesalahan informasi yang mempunyai dampak seperti berikut:

- a. Menolak pemohon yang sebenarnya layak untuk diberikan kredit.
- b. Menyetujui permohonan kredit pemohon yang sebenarnya tidak layak untuk diberikan kredit.

Survey dapat dilakukan dengan tahap-tahap sebagai berikut:

a. Memperoleh data awal

Pada saat memperoleh data awal, biasanya data yang diperoleh sangat minim sekali, yaitu terdiri dari:

- 1) Fotokopi identitas (KTP/SIM/Paspor/Kitas) pemohon dan pasangan (bila telah menikah).
- 2) Fotokopi kartu keluarga pemohon.
- 3) Fotokopi bukti kepemilikan rumah, misalnya sertifikat rumah, rekening atau rekening listrik.
- 4) Fotokopi bukti penghasilan, misalnya rekening tabungan, slip gaji atau surat keterangan penghasilan. Struktur pembiayaan yang diajukan.

b. Persiapan interview dengan pemohon, terdiri dari berikut:

- 1) Perencanaan
- 2) Pembuatan janji dengan pemohon
- 3) Persiapan

c. Interview dengan pemohon

Hal yang diperlukan dalam tahap ini sebagai berikut:

- 1) Pembukuan
- 2) Pengamatan
- 3) Pembicaraan
- 4) Perpisahan

d. Credit Checking

Salah satu cara dalam melakukan survey untuk mengecek kebenaran keterangan yang diberikan oleh pemohon adalah dengan menggunakan credit cheking. Dalam melakukan credit checking terdapat beberapa cara sebagai berikut:

- 1) Data yang diperoleh dari pemohon
- 2) Melakukan pengecekan berdasarkan data yang diperoleh dari pemohon.
- 3) Dari hasil interview dengan pemohon.
- 4) Melakukan pengecekan terhadap keterangan yang diperoleh dari pemohon.
- 5) Dari lingkungan sekitar rumah pemohon.

Melakukan pengecekan ke tetangga dan lingkungan sekitar rumah untuk mengetahui karakter dan reputasi pemohon di lingkungan sekitar rumahnya.

### 3. Analisa kelayakan pemohon

Dalam menganalisa kelayakan pemohon dapat dilakukan dengan menggunakan konsep 1P + 5C sebagai berikut:

#### a. Purpose

Tujuan pemohon untuk mendapatkan kredit harus benar-benar jelas, antara lain adalah:

- 1) Membeli kendaraan untuk kepentingan pribadi.

- 2) Membeli kendaraan untuk menunjang kegiatan usaha.
- 3) Keinginan pemohon untuk mendapatkan dana tunai (direct financing)

b. Character

Character merupakan karakter, reputasi dan pengalaman pemohon, yang informasinya diperoleh selama interview dan melalui credit checking. Karakter tersebut dapat dibagi sebagai

berikut:

- 1) Karyawan
- 2) Wiraswasta
- 3) Profesional
- 4) Perusahaan

c. Capacity

Capacity adalah kemampuan pemohon untuk dapat membayar kewajibannya setiap bulan kepada PT Adira Dinamika Multi Fianance cabang Makassar 1, Capacity dapat dilihat dari:

- 1) Rekening Koran dan tabungan
- 2) Nota-nota/bon penjualan
- 3) Slip gaji/surat keterangan penghasilan
- 4) Estimasi pendapatan

d. Capital

Untuk menganalisa mengenai modal pemohon, dapat dibagi menjadi dua diantaranya:

- 1) Modal yang dapat dengan cepat dicairkan
- 2) Modal yang tidak dapat dengan cepat dicairkan

e. Condition

Kondisi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah faktor politik, keamanan, cuaca, lingkungan dan social budaya. Tetapi hal tersebut dapat dianggap tetap selama jangka waktu kredit/pembiayaan (jangka pendek). Terdapat beberapa langkah yang dapat diambil dari analisa ini yaitu:

1) Analisa secara makro (umum)

Apakah pemohon memiliki pengalaman cukup dalam menangani bisnis yang dijalaninya.

2) Analisa secara mikro

Apakah bisnis atau pekerjaan pemohon memiliki masa depan yang baik.

f) Collateral

Collateral berkaitan dengan nilai nominal dari kendaraan yang akan dibiayai, besar kecilnya uang muka (down payment) akan sangat mempengaruhi nilai pembiayaan. Jika uang muka yang dibayarkan pemohon itu kecil, dapat mengakibatkan perusahaan tersebut macet dan kendaranya ditarik, harga jual

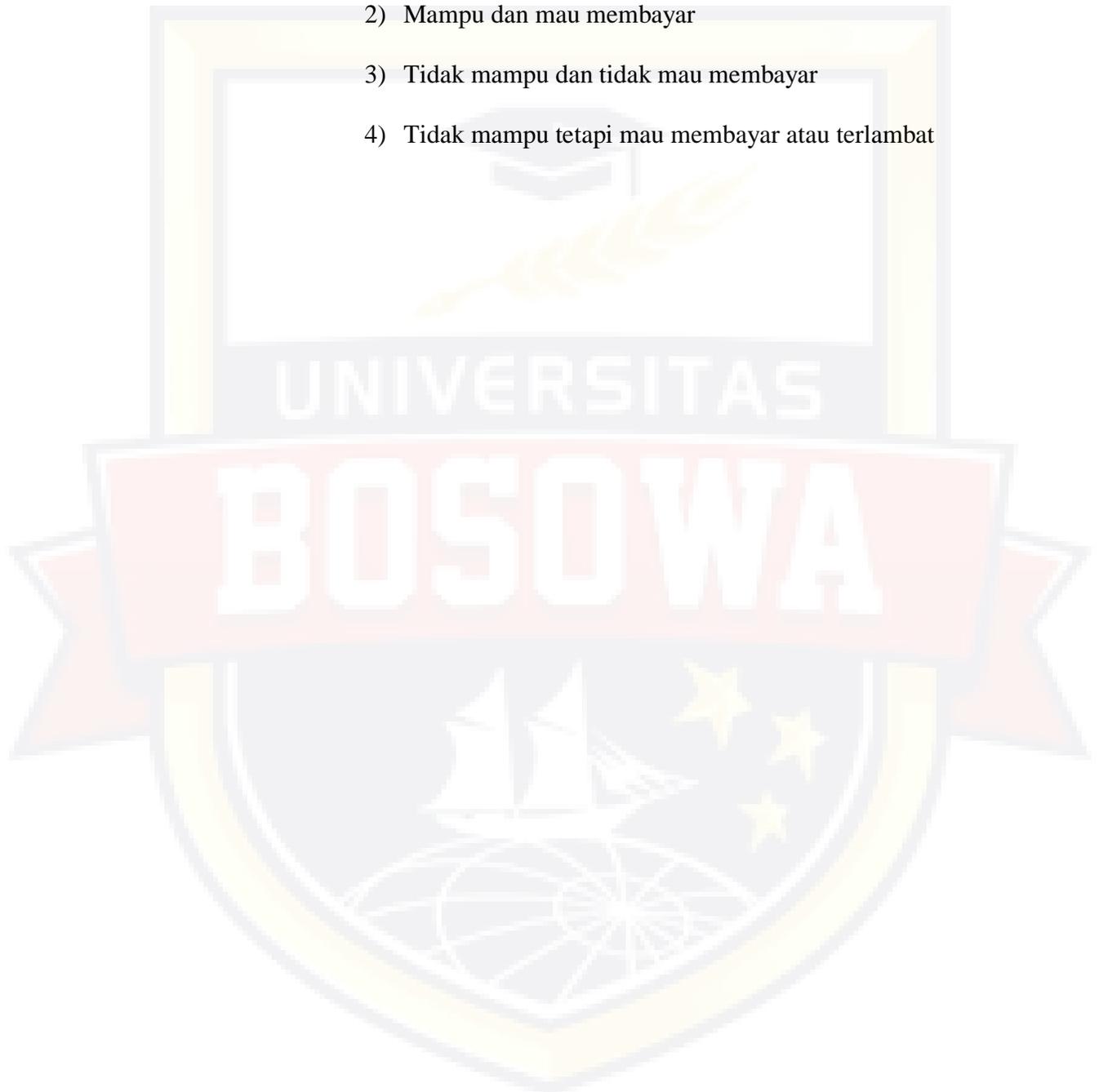
dari kendaraan tersebut menjadi menurun bisa diakibatkan karena kendaraan mengalami kerusakan sehingga harga pasarnya turun.

Penyebab lain yang dapat mengakibatkan penurunan nilai collateral secara ekonomis dan taktis adalah dari tujuan permohonan pembiayaan, terutama untuk pemakaian yang over time/load atau yang disewakan. Selain itu untuk menghindari terjadinya penurunan harga jual kembali kendaraan yang dibiayai, maka sangat perlu diperhatikan kondisi fisik kendaraan, seperti kerusakan karena karat, bekas tabrakan, merk, jenis, tahun kendaraan, plat nomor kendaraan. Jika kondisi fisik kendaraan kurang memadai, maka dapat diambil alternatif sebagai berikut:

- 1) Mengganti unit kendaraan yang akan dibiayai
- 2) Menaikkan uang muka
- 3) Menjaminkan unit lain yang merupakan milik pemohon sebagai jaminan tambahan

Teknik Teknik analisa 1P + 5C menjadi satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, karena pemohon dapat dibagi menjadi 4 tipe, dan untuk dapat memilihnya, yaitu:

- 1) Mampu tetapi tidak mau membayar
- 2) Mampu dan mau membayar
- 3) Tidak mampu dan tidak mau membayar
- 4) Tidak mampu tetapi mau membayar atau terlambat



### 4.2.3 Analisis Pengumpulan Piutang

**Tabel 4.2**  
**Daftar Piutang Adira Finance Makassar**  
**Periode 2016-2017**

Jenis Motor	Tahun	Syarat	Penjualan Kredit/		
			Tahun	Tertagih	Tertunggak
Yamaha			Rp 3.144.760.065	Rp 2.924.626.860	Rp 220.133.205
Honda			Rp 3.265.458.750	Rp 3.036.876.637	Rp 228.528.113
Suzuki	2015	n/30	Rp 1.201.500.756	Rp 1.117.395.703	Rp 84.105.053
Lain-lain			Rp 173.428.010	Rp 161.288.049	Rp 12.139.961
<b>Total</b>			<b>Rp 7.785.147.581</b>	<b>Rp 7.240.187.249</b>	<b>Rp 544.960.332</b>
Yamaha			Rp 3.563.588.400	Rp 3.278.501.328	Rp 285.087.072
Honda			Rp 3.538.925.306	Rp 3.255.811.281	Rp 283.114.025
Suzuki	2016	n/30	Rp 1.492.866.124	Rp 1.373.436.834	Rp 119.429.290
Lain-lain			Rp 187.634.000	Rp 172.623.280	Rp 15.010.720
<b>Total</b>			<b>Rp 8.783.013.013</b>	<b>Rp 8.080.372.723</b>	<b>Rp 702.641.107</b>
Yamaha			Rp 3.754.005.754	Rp 3.528.765.408	Rp 225.240.346
Honda			Rp 3.675.042.588	Rp 3.454.540.032	Rp 220.502.556
Suzuki	2017	n/30	Rp 1.654.732.500	Rp 1.555.448.550	Rp 99.283.950
Lain-lain			Rp 196.587.360	Rp 184.792.118	Rp 11.795.242
<b>Total</b>			<b>Rp 9.280.368.202</b>	<b>Rp 8.909.153.474</b>	<b>Rp 371.214.728</b>

*Sumber PT Adira Dinamika Multi Finance (Data telah diolah)*

Adapun perhitungan perputaran piutangnya yaitu:

a. Tahun 2015

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Rata-rata piutang}} = \dots \text{Kali}$$

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{376.139.239 + 544.960.332}{2}$$

$$= \frac{921.099.571}{2}$$

$$= 460.549.785,5$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{7.785.147.581}{460.549.785,5}$$

$$\text{Perputaran piutang} = 16,9 \text{ kali}$$

b. Tahun 2016

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Rata-rata piutang}} = \dots \text{Kali}$$

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{544.960.332 + 702.641.107}{2}$$

$$= \frac{1.247.601.429}{2}$$

$$= 623.800.714,5$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{8.783.013.013}{623.800.714,5}$$

Perputaran piutang = 14 kali

c. Tahun 2017

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Rata-rata piutang}} = \dots \text{Kali}$$

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata-rata} &= \frac{702.641.107 + 371.214.728}{2} \\ &= \frac{1.073.855.835}{2} \end{aligned}$$

$$= 536.927.917,5$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{9.280.368.202}{536.927.917}$$

Perputaran piutang = 17,3 kali

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi (naik-turun). Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

Adapun pengumpulan piutangnya yaitu:

a. Tahun 2015

$$\text{Pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

$$\text{Pengumpulan piutang} = \frac{360}{16,9}$$

$$\text{Pengumpulan piutang} = 21 \text{ Hari}$$

b. Tahun 2016

$$\text{Pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

$$\text{Pengumpulan piutang} = \frac{360}{14}$$

$$\text{Pengumpulan piutang} = 25 \text{ Hari}$$

c. Tahun 2017

$$\text{Pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

$$\text{Pengumpulan piutang} = \frac{360}{17,3}$$

$$\text{Pengumpulan piutang} = 20 \text{ Hari}$$

Berdasarkan data perhitungan pengumpulan piutang, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan perputaran piutang. Hari pengumpulan piutang PT Adira Dinamika Multi Finance dikatakan lebih baik karena belum mencapai syarat yang ditetapkan oleh perusahaan. Semakin besar

perputaran piutang semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

Hasil perhitungan dapat dilihat pada table berikut ini :

**Tabel 4.3**

**Hasil perhitungan**

Tahun	Syarat	Perputaran piutang	Pengumpulan piutang
2015	n/30	16,9 Kali	21 Hari
2016	n/30	14 Kali	25 Hari
2017	n/30	17,3 Kali	20 Hari

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa dari hasil perhitungan perputaran piutang dan pengumpulan piutang dengan syarat yang ditentukan oleh perusahaan yaitu n/30 maka pengumpulan piutang PT Adira Multi Finance dikatakan lebih baik dari standar yang ditentukan oleh perusahaan, dimana pada tahun 2015 untuk perputaran piutangnya 16,9 kali pengumpulan piutangnya 21 hari, pada tahun 2016 perputaran piutangnya 14 kali pengumpulan piutangnya 25 hari, dan pada tahun 2017 perputaran piutangnya 17,3 kali dan pengumpulan piutangnya 20 hari.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisa dan hasil dari perhitungan pada bab sebelumnya, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu :

1. Sistem pengendalian intern piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar 1 sudah berjalan efektif dan memadai, terlihat dari pembagian tugas yang sesuai dengan pekerjaannya masing-masing. Perusahaan juga memiliki SOP yang dijalankan oleh semua karyawan.
2. Hasil dari perhitungan
  - a. Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke mengalami fluktuasi (naik-turun), peningkatan perputaran piutang disebabkan oleh pembayaran piutang yang cukup tinggi sedangkan faktor yang menyebabkan menurunnya perputaran piutang lebih banyak disebabkan karena penjualan kredit yang cukup tinggi. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

- b. Berdasarkan data perhitungan pengumpulan piutang, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan perputaran piutang. Semakin besar perputaran piutang semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis berusaha memberikan saran kepada PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Makassar yang mungkin bermanfaat dalam mengatasi kelemahan yang terdapat dalam sistem pengendalian internal atas piutang, adapun saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk menciptakan efektivitas yang tinggi terhadap piutang maupun kegiatan perusahaan secara keseluruhan sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan fungsi dan peran yang harus diimbangi dengan tenaga kerja harus memiliki kriteria seperti latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja untuk membantu mencapai suatu tujuan yang diinginkan perusahaan.
2. Disarankan agar perusahaan dapat menerapkan metode-metode dalam mengendalikan piutang tak tertagih agar dapat meminimalkan piutang secara efektif dan efisien.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dwi, Martani., dkk. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*.Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- E. keiso, Donald, Jerry j, Weygandt and Teery D, 2007. *Accounting Principles*, Edisi 12 By: Salemba Empat
- Eugene F. Brigham, Joel F. Houston. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan.*, Edisi Sepuluh, Buku Dua. Salemba Empat. Jakarta.
- Hermawan Sigit. dkk. 2018. *Pengantar Akuntansi 2*, Edisi Pertama. Indomedia Pustaka. Sidoarjo.
- Hery. 2013. *Auditing (pemeriksaan akuntansi I)*, cetakan pertama, Jakarta : CAPS (*center of academic publishing service*).
- James A. Hall. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.
- James C. Van Horne. dkk. 2013. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta
- Jogiyanto, H.M., 2005, *Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, ANDI, Yogyakarta
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Syakur, Syafi'i Ahmad.2009. *Intermediate Accounting*. AV Publisher. Jakarta.
- TMBooks, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi – Konsep dan Penerapan*, Edisi 1, ANDI, Yogyakarta
- Wicaksono, Bondan, Rahmat Taufik, Imam Nanda, dan Muhammad Ady. 2013. *Analisa Pengaruh Visi dan Misi Perusahaan dalam Manajemen Strategik*. Jakarta: Universitas Pancasila.

Website :

[www.scribd.com/doc/16618702/Pengendalian-Piutang](http://www.scribd.com/doc/16618702/Pengendalian-Piutang) [accessed Jan 05 2019].

[https://www.researchgate.net/publication/280603641\\_Analisis\\_Sistem\\_Pengendalian](https://www.researchgate.net/publication/280603641_Analisis_Sistem_Pengendalian)

[Internal atas Piutang pada PT GIS](#) [accessed Jan 05 2019].

