

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Adanya penelitian terdahulu yang telah dibahas sebelum penelitian ini dilakukan, penelitian-penelitian yang pembahasannya menguraikan satu topik dan permasalahan yang sama, namun disajikan secara berbeda. Penelitian yang menjadi acuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### 1. Arya, Jullie, dan Jessy (2016)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado . Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang pada PT. Surya Wenang Indah dan mengetahui perlakuan atas kerugian piutang tak tertagih pada perusahaan. lokasi yang dilakukan peneliti di PT. Surya Wenang Indah Manado. Metode yang digunakan adalah deskriptif.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian intenal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik. Perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan kerugian piutangnya. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai kerugian piutang. Manajemen perusahaan sebaiknya menggunakan metode

cadangan analisis umur piutang agar lebih efektif dalam menentukan kerugian piutang tak tertagih.

Persamaan dan perbedaan antara peneliti terdahulu dan peneliti saat ini. Persamaan penelitian ini adalah menganalisis sistem pengendalian internal, menggunakan data primer dan data sekunder, dan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara dan dokumentasi. Perbedaan penelitian ini adalah perusahaan yang dijadikan objek penelitian terdahulu adalah PT. Surya Wenang Indah Manado sedangkan peneliti saat ini pada PT. Garam (Persero), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2014 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011-2015, dimana peneliti sebelumnya meneliti tentang kerugian piutang tak tertagih sedangkan peneliti saat ini pada efektivitas penagihan piutang.

## 2. Anny (2014)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*BAD DEBT*) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih (*bad debt*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini, peneliti melakukan analisis pengendalian intern piutang usaha dengan melakukan analisis terhadap rasio *Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, *Aging of Account Receivable*.

Hasil dalam penelitian ini secara keseluruhan, prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT.WOM Finance, Tbk cabang Madiun berjalan cukup efektif total piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 3.58%, piutang yang dapat ditagih selama periode 2013 sebesar 96.42%. Menunjukkan bahwa dengan dilakukannya pengendalian intern terhadap piutang usaha, kualitas booking AR dan kualitas penagihan mengalami perbaikan terus menerus sehingga dapat meminimalkan piutang tak tertagihnya dan berhasil membukukan profit sesuai dengan tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Persamaan dan perbedaan antara peneliti terdahulu dan peneliti saat ini. Persamaan penelitian ini adalah menganalisis pengendalian intern piutang yang digunakan di dalam perusahaan. Data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif menggunakan analisis rasio untuk mengetahui kinerja penagihan piutang. Sedangkan perbedaan penelitian ini adalah perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun sedangkan peneliti saat ini pada PT. Garam (Persero), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2011-2013 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011-2015. Penelitian sebelumnya lebih berfokus melakukan pengendalian untuk meminimalkan piutang tak tertagih dan peneliti saat ini lebih berfokus melakukan pengendalian untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang.

### 3. Agustina (2013)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Pada PDAM Kota Gorontalo. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat pengendalian piutang untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada PDAM Kota Gorontalo. Lokasi yang dilakukan peneliti di PDAM Kota Gorontalo. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan PDAM Kota Gorontalo. Metode analisis data yang digunakan menggunakan dua analisis yaitu analisis jangka waktu penagihan piutang dan analisis efektivitas penagihan piutang.

Hasil dari penelitian menunjukkan jangka waktu penagihan sudah baik karena semakin pendek jangka waktu penagihan sampai pada tahun 2011 dan tingkat efektivitas penagihan juga sudah baik pula karena sudah mendapat kategori baik sekali, Akan tetapi terjadi penurunan tingkat efektivitas penagihan pada tahun 2011. Hal ini mengharuskan perusahaan melakukan pengendalian-pengendalian yang lebih baik guna tetap mempertahankan dan meningkatkan efektivitas penagihan terhadap piutang.

Persamaan dan perbedaan antara peneliti terdahulu dan peneliti saat ini. Persamaan penelitian ini adalah menganalisis sistem pengendalian internal dalam efektivitas penagihan piutang, Data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, Menggunakan analisis rasio dalam mengetahui efektivitas penagihan piutang. Perbedaan penelitian ini adalah perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah PDAM Kota Gorontalo

sedangkan peneliti saat ini pada PT. Garam (Persero), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2009-2011 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011-2015.

#### **4. Hiliyana dan Rizal (2013)**

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui cara pengendalian piutang dagang terhadap efektivitas arus kas pada CV. Union Motor. Lokasi yang dilakukan peneliti di CV. Union Motor. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dan jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder.

Hasil yang dapat dicapai dalam penelitian ini menunjukkan pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan sudah cukup baik. Meskipun masih ada kelemahan perusahaan yaitu tidak semua konsumen yang mempunyai piutang memiliki surat pernyataan pembayaran dan tidak dikenakannya denda. Perusahaan juga memiliki kas yang efektif, ini dapat terlihat dengan hasil *cash conversion cycle* yang positif yaitu 10,0071. Kesimpulannya bahwa pengendalian piutang dagang berperan penting terhadap efektivitas arus kas pada perusahaan.

Persamaan dan perbedaan antara peneliti terdahulu dan peneliti saat ini. Persamaan penelitian adalah menganalisis pengendalian piutang dagang terhadap efektivitas arus kas, Data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, Data primer berupa wawancara sedangkan data sekunder berupa laporan piutang dan laporan keuangan. Perbedaan penelitian

adalah perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah CV. Union Motor sedangkan peneliti saat ini pada PT. Garam (Persero), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2010-2012 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011- 2015.



**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan**  
**Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Saat Ini**

No.	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado	perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah PT. Surya Wenang Indah Manado sedangkan peneliti saat ini pada PT. GARAM (PERSERO), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2014 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011- 2015.	Menganalisis sistem pengendalian internal, Menggunakan data primer dan data sekunder, dan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara dan dokumentasi.
2.	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih ( <i>Bad Debt</i> ) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun	perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun sedangkan peneliti saat ini pada PT. GARAM (PERSERO), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2011- 2013 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011- 2015.	Menganalisis pengendalian intern piutang yang digunakan didalam perusahaan. Data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif menggunakan analisis rasio untuk mengetahui kinerja penagihan piutang.
3.	Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang pada PDAM Kota Gorontalo	perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah PDAM Kota Gorontalo sedangkan peneliti saat ini pada PT. GARAM (PERSERO), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2009- 2011 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011- 2015.	Menganalisis sistem pengendalian internal dalam efektifitas penagihan piutang, data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, menggunakan analisis rasio dalam mengetahui efektifitas penagihan piutang.
4.	Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor	perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah CV. Union Motor sedangkan peneliti saat ini pada PT. GARAM (PERSERO), tahun yang diteliti oleh peneliti sebelumnya dari tahun 2010- 2012 sedangkan peneliti saat ini meneliti dari tahun 2011- 2015.	Menganalisis pengendalian piutang dagang terhadap efektifitas arus kas, Data yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti saat ini adalah data primer dan data sekunder, data primer berupa wawancara sedangkan data sekunder berupa laporan piutang dan laporan keuangan.

Sumber : Diolah

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Pengertian Piutang**

Menurut Warren (2009: 437) piutang adalah mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, dan organisasi lain. Piutang biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar. Sedangkan menurut (Rudianto, 2009: 224) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu. Tagihan yang tidak disertai dengan janji tertulis disebut piutang sedangkan tagihan yang disertai janji tertulis disebut wesel.

### **2.2.2 Penggolongan Piutang**

Menurut Warren (2009: 437) piutang dibagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut :

#### **1. Piutang Usaha**

Transaksi paling sering menghasilkan piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang semacam ini diharapkan dapat tertagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari. Piutang ini digolongkan sebagai aset lancar di neraca.

#### **2. Wesel Tagih**

Pernyataan jumlah utang pelanggan dalam bentuk tertulis yang formal. Selama diharapkan dapat ditagih dalam waktu satu tahun, wesel tagih biasanya digolongkan sebagai aset lancar di neraca.



### 3. Piutang lainnya

Piutang lainnya biasanya dikelompokkan secara terpisah di neraca. Piutang tersebut diharapkan akan ditagih dalam waktu satu tahun, maka digolongkan sebagai aset lancar dan dilaporkan di bawah pos investasi. Piutang lainnya mencakup piutang bunga, piutang pajak, dan piutang karyawan.

Menurut Keiso (2011: 275), Selain klasifikasi yang umum seperti diatas, piutang juga dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

#### 1. Piutang dagang

Piutang dagang dihasilkan dari kegiatan normal bisnis perusahaan, yaitu penjualan secara kredit barang atau jasa ke pelanggan.

#### 2. Piutang nondagang

Piutang nondagang meliputi seluruh jenis piutang lainnya, seperti piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, tagihan kepada perusahaan asosiasi, dan tagihan kepada karyawan.

#### 3. Piutang lancar

Piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, sedangkan untuk setiap unsur piutang nondagang memerlukan analisis lebih lanjut untuk menentukan apakah jangka waktu satu tahun atau lebih.

#### 4. Piutang tidak lancar

Piutang tidak lancar akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva tidak lancar lainnya.

### **2.2.3 Penilaian dan Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih**

Menurut Kieso (2011: 392) Penilaian piutang usaha sedikit lebih kompleks. Piutang yang diperkirakan akan tertagih dalam jangka satu tahun atau satu siklus operasi, tergantung mana yang lebih panjang, diklasifikasikan sebagai jangka panjang. Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih, jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas. Penentuan nilai realisasi bersih memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih maupun retur penjualan dan pengurangan harga yang diberikan.

Penjualan atas dasar selain penjualan tunai berisiko menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang, piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Terdapat dua prosedur untuk mencatat piutang tak tertagih, yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung

Metode ini mencatat piutang tak tertagih pada tahun dimana diputuskan bahwa suatu piutang tertentu tidak akan dapat ditagih. Tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai tidak tertagih. Kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit piutang usaha dan mendebet beban piutang tak tertagih.

2. Metode Penyisihan

Suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi ini dicatat

sebagai beban dan pengurangan tidak langsung terhadap piutang usaha (melalui kenaikan akun penyisihan) dalam periode dimana penjualan itu dicatat. Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi dimana penjualan kredit dilakukan.

#### **2.2.4 Analisa Umur Piutang**

Menurut Warren (2015: 449) Analisa umur piutang adalah suatu metode penyisihan piutang dengan mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode. Metode ini adalah pemikiran bahwa semakin lama umur suatu piutang, maka semakin besar pula kemungkinan terjadinya kemacetan proses penagihan piutang tersebut.

#### **2.2.5 Penagihan Piutang**

Setelah terjadi piutang usaha maka yang harus dilakukan yaitu adalah penagihan piutang terhadap para debitur, penagihan pada dasarnya bertujuan untuk memaksimalkan penagihan piutang dan meminimalkan kerugian akibat pemberian kredit. Apabila telah diberikan kredit, yang harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar. Penagihan sebaiknya dilakukan oleh petugas yang khusus ditunjuk untuk melakukan penagihan piutang, yang disebut dengan kolektor. Dengan demikian perusahaan harus menetapkan kebijaksanaan dan prosedur penagihan yang dapat mempercepat penagihan itu sendiri.

Adapun kebijaksanaan penagihan piutang menurut Kasmir (2008: 296) apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, perusahaan perlu

mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet.

Tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut:

- a. Teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo, pelanggan di telepon dengan teguran halus. Kemudian, teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan membayar.
- b. Apabila melalui teguran baik surat maupun telepon sudah tidak ditanggapi, perusahaan dapat menyerahkan ke badan penagih (*collection agency*), semacam *debt collector* untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

Pendapat lain disampaikan oleh Made (2011: 222) kebijakan penagihan piutang bisa dilakukan dengan melakukan Pemantauan piutang, agar pelanggan selalu membayar kewajibannya tepat waktu perusahaan akan memantau piutang yang telah jatuh tempo. Pertama perusahaan perlu memperhatikan ACP (*Average Collection Period*) dari waktu ke waktu. ACP perlu mendapatkan perhatian yang lebih serius dari perusahaan. Kedua, perusahaan dapat menyusun *aging schedule*, sebagai salah satu alat untuk memantau piutang. Perusahaan juga dapat melakukan upaya pengumpulan piutang yang dapat dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Mengirim surat pemberitahuan kepada pelanggan tentang telah jatuh temponya piutang.
2. Perusahaan menghubungi pelanggan melalui telepon.
3. Menugaskan kepada tenaga penagih untuk melakukan penagihan piutang

4. Melakukan upaya hukum untuk melakukan penagihan.

#### 2.2.6 Kelayakan Suatu Kredit

Menurut Kasmir (2008: 285) terdapat beberapa alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan kelayakan suatu kredit, yaitu sebagai berikut:

- a. *Character* adalah sifat atau watak nasabah. Analisis ini untuk mengetahui sifat dan watak seseorang nasabah pemohon kredit, apakah memiliki watak atau sifat yang bertanggung jawab terhadap kredit yang diambalnya.
- b. *Capacity*, yaitu analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi untuk kredit konsumtif dan usaha yang dibiayai untuk kredit perdagangan atau produktif.
- c. *Capital* adalah untuk menilai modal yang dimiliki oleh nasabah untuk membiayai kredit. Hal ini penting karena bank tidak akan membiayai kredit tersebut 100%. Artinya harus ada modal dari nasabah.
- d. *Condition*, yaitu kondisi umum saat ini dan yang akan datang tentunya. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak untuk membiayai kredit untuk sektor tertentu.
- e. *Collateral* merupakan jaminan yang diberikan nasabah kepada bank dalam rangka pembiayaan kredit yang diajukan. Jaminan ini digunakan sebagai alternatif terakhir bagi bank untuk berjaga-jaga kalau terjadi kemacetan terhadap kredit yang dibiayai.

Selain 5C yang digunakan sebagai pertimbangan kelayakan pemberi kredit juga harus memperhatikan aspek-aspek pertimbangan yang dikemukakan

oleh Jumingan (2006:225) secara umum aspek- aspek pertimbangan kredit tersebut meliputi :

1. Aspek umum, dalam hal ini harus diteliti masalah-masalah bentuk, nama dan alamat perusahaan, susunan manajemen, bidang usaha, keterangan tentang jumlah pegawai, kebangsaan, bank langganan, bagan organisasi.
2. Aspek Ekonomi, yang meliputi masalah pemasaran dan keadaan harga, persaingan, jumlah penjualan dari tiap- tiap jenis produk, cara penjualan, taksiran permintaan dan sebagainya.
3. Aspek Teknik, yang harus diteliti ialah bahan baku dan penolong yang dibutuhkan, tanah dan tempat pabrik, bangunan, urutan- urutan proses produksi, perincian mesin dan peralatan, jumlah produksi, ketersedianya tenaga kerja.
4. Aspek yuridis, memenuhi ketentuan hukum yang berlaku, termasuk izin- izin yang diperlukan.
5. Aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja, hal- hal yang harus diperhatikan adalah manfaat ekonomi bagi penduduk dan pengaruhnya terhadap struktur perekonomian setempat, jumlah tenaga kerja yang dapat diserap oleh proyek yang bersangkutan, termasuk sektor yang diprioritaskan oleh pemerintah.
6. Aspek terakhir yang harus dianalisis yang merupakan aspek yang paling penting adalah aspek keuangan.

#### **2.2.7 Tujuan Memberikan Kredit Kepada Pelanggan**

Menurut Kasmir (2008:293) terdapat beberapa tujuan perusahaan dagang dalam memberikan kredit antara lain adalah untuk :

- a. Meningkatkan Penjualan

Meningkatkan penjualan dapat diartikan agar omset penjualan meningkat atau bertambah dari waktu ke waktu.

b. Meningkatkan Laba

Meningkatkan penjualan memang tidak identik dengan meningkatkan laba atau keuntungan. Namun, dalam praktiknya, apabila penjualan meningkat, kemungkinan besar laba akan meningkat pula.

c. Menjaga Loyalitas Pelanggan

Menjaga loyalitas pelanggan artinya terkadang tidak selamanya pelanggan memiliki dana tunai untuk membeli barang dengan alasan tertentu sehingga jika dipaksakan, mungkin pelanggan tidak akan membeli produk kita, bahkan tidak menutup kemungkinan berpindah ke perusahaan lain.

### **2.2.8 Efektivitas Penagihan Piutang**

Efektivitas sangat berkaitan dengan tujuan yang akan dicapai atau kemampuan suatu organisasi dalam memperoleh dan memanfaatkan sumber daya yang ada sebaik mungkin dalam usahanya mencapai tujuan organisasi. Suatu unit dapat dikatakan efektif bila kontribusi yang dihasilkan semakin besar terhadap nilai pencapaian sasaran tersebut. Efektivitas cenderung pada pencapaian suatu hasil yang berkaitan dengan keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya, atau suatu hubungan antara hasil yang diperoleh dengan tujuan yang ingin dicapai suatu organisasi.

Penagihan piutang merupakan proses mengubah kembali piutang usaha yang ditimbulkan karena penjualan barang atau jasa menjadi uang tunai. Realisasi pengumpulan piutang usaha, dapat diukur berdasarkan rasio aktivitas yang

mengukur seberapa jauh keefektifan perusahaan dalam menggunakan sumber-sumber dana yang ada dalam perusahaan.

Adapun prosedur penagihan piutang yang efektif menurut Agus dan Indriyo (2002: 83) yaitu sebagai berikut :

1. Bagian piutang yang telah menyusun daftar piutang yang jatuh tempo akan diserahkan kepada penagih beserta kuitansi penjualan asli.
2. Penagih langsung mendatangi pelanggan ke alamat masing-masing dan menagih piutang.
3. Uang hasil penagihan yang telah diperoleh akan diserahkan kepada bagian kasir beserta daftar tagihannya.
4. Kasir menghitung uang tagihan dan apabila sudah cocok dengan daftar tagihan maka daftar tagihan tersebut akan diberikan cap atau bukti bahwa uang tersebut sudah diterima oleh kasir. Dan daftar tagihan tersebut diserahkan kembali kepada penagih.
5. Selanjutnya penagih akan menyerahkan daftar tagihan ke bagian piutang dan akuntansi, sehingga akan dicatat ke buku kasir dan buku besar.

Syarat-syarat penagihan piutang yang efektif menurut Agus dan Indriyo (2002: 84) adalah sebagai berikut :

1. Sasaran dan kebijakan yang dirumuskan dengan baik.
2. Klasifikasi dan identifikasi piutang usaha secara tepat.
3. Catatan dan laporan yang cukup.
4. Waktu.
5. Tenaga kerja yang memuaskan.



### **2.2.9 Pengertian Pengendalian Internal Piutang**

Menurut Thomas (2010: 04) Pengendalian Internal adalah suatu rangkaian tindakan dan aktivitas yang terjadi pada seluruh kegiatan organisasi dan berjalan secara terus menerus. Sedangkan menurut (Mulyadi, 2016: 129) Pengendalian Internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

### **2.2.10 Unsur- unsur Pengendalian Internal Piutang**

Menurut Mulyadi (2016: 130) unsur pokok dari pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Dalam perusahaan manufaktur misalnya, kegiatan pokoknya adalah memproduksi dan menjual produk.

2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban.

Dalam organisasi, setiap transaksi atas dasar otoritas dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.

3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat, semuanya sangat tergantung kepada manusia yang melaksanakannya.

Sedangkan menurut Thomas (2010: 05) unsur- unsur dalam pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Lingkungan Pengendalian
2. Penilaian Risiko Manajemen
3. Sistem Komunikasi dan Informasi
4. Aktivitas Pengendalian
5. *Monitoring*

#### **2.2.11 Tujuan Pengendalian Internal atas Piutang**

Tujuan pengendalian Internal menurut Thomas (2010: 07) adalah sebagai berikut :

1. Diperolehnya keandalan dan integritas informasi.

2. Kepatuhan pada kebijakan, rencana, prosedur, peraturan, dan ketentuan yang berlaku.
3. Melindungi harta perusahaan.
4. Pencapaian kegiatan yang ekonomis dan efisien.

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

1. Menjaga aset organisasi.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
3. Mendorong efisiensi.
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

#### **2.2.12 Keterbatasan Pengendalian Internal Piutang**

Menurut Thomas (2010: 05) Keterbatasan Pengendalian Internal yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Kurang matangnya suatu pertimbangan

Efektivitas pengendalian selalu dibatasi oleh adanya keterbatasan manusia dalam pengambilan keputusan. Suatu keputusan diambil oleh manajer umumnya didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang ada pada saat itu, antara lain informasi yang tersedia, keterbatasan waktu, dan beberapa variabel lain baik internal maupun eksternal. Kenyataannya, sering dijumpai bahwa beberapa keputusan yang diambil memberikan hasil yang kurang efektif dibandingkan dengan yang diharapkan.

## 2. Kegagalan menjalankan perintah

Kegagalan dapat terjadi yang disebabkan adanya pegawai yang salah menjalankan perintah dari pimpinan. Kesalahan dalam menjalankan perintah dapat disebabkan dari ketidaktahuan atau kecerobohan pegawai yang bersangkutan. Kegagalan dapat menjadi lebih serius jika kesalahan komunikasi dilakukan oleh seorang pemimpin.

## 3. Pengabaian Manajemen

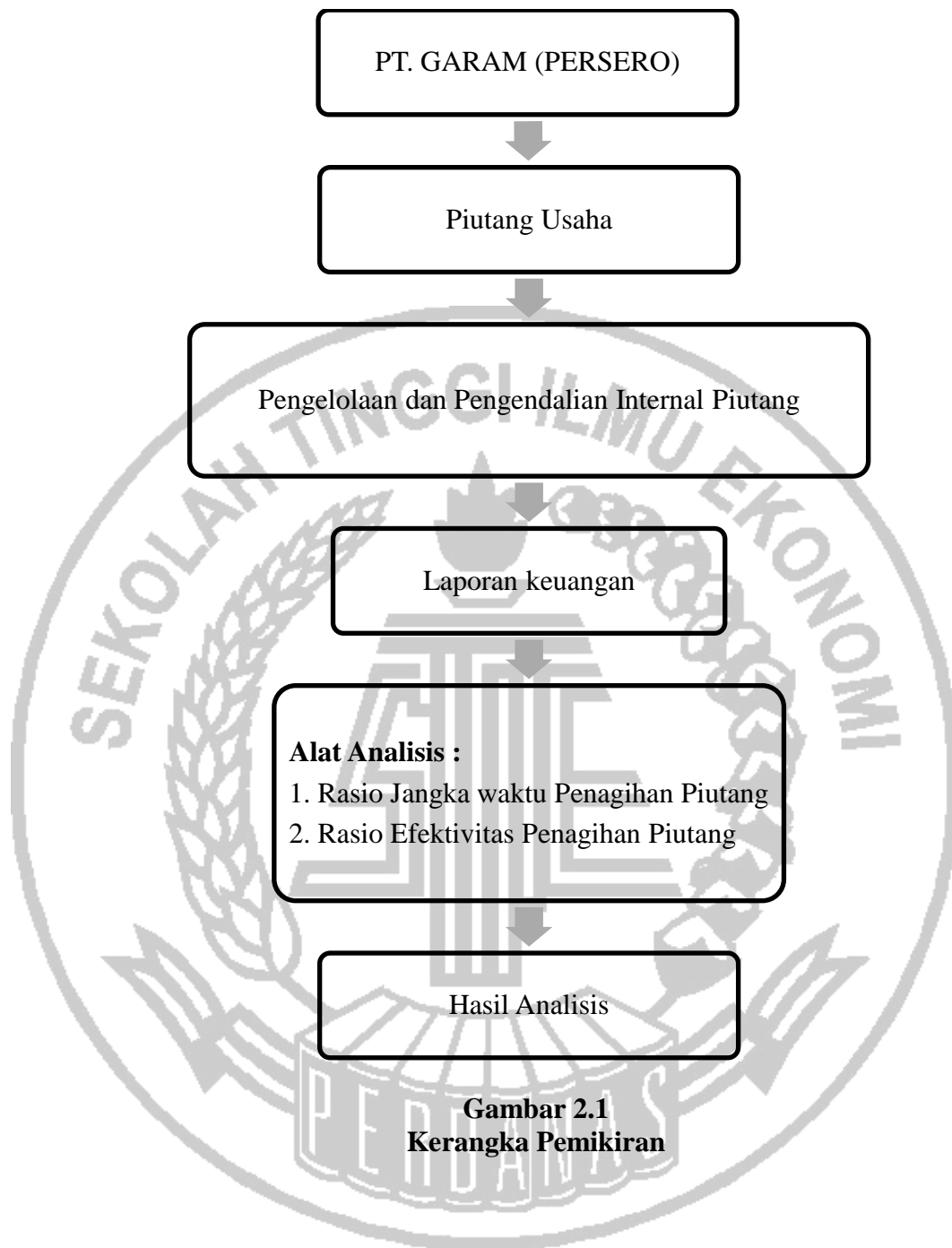
Meskipun suatu organisasi memiliki sistem pengendalian yang memadai, pengendalian tersebut tidak akan dapat mencapai tujuannya jika staf atau bahkan seorang pemimpin mengabaikan pengendalian.

## 4. Adanya kolusi

Kolusi merupakan ancaman besar dari pengendalian yang efektif. Pemisahan tugas telah dilakukan namun jika manusianya melakukan suatu kerja sama untuk kepentingan pribadi atau kepentingan tertentu selain organisasi, maka pengendalian yang sebaik apapun tidak akan dapat mendeteksi atau mencegah terjadinya suatu tindakan yang merugikan organisasi.

### 2.3 **Kerangka Pemikiran**

Tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisis pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang. Penjelasan tersebut dapat digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut :



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**