

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Review Hasil Penelitian Terdahulu

Ma'roep (2009) menyatakan bahwa PT. Indomobil Surabaya dalam aktivitas penjualannya menerapkan dua sistem, yaitu sistem penjualan kredit dan sistem penjualan tunai. Dalam aktivitasnya perusahaan telah melakukan hal-hal yang dapat mendukung aktivitas penjualan yang dilakukan, yaitu dengan fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja. Dalam pelaksanaannya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada perusahaan telah menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai mengakibatkan kurang adanya internal check di dalam unit organisasi dan menyebabkan data-data akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya atas kebenarannya. Mengenai pembagian tugas dan tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang serta prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak dapat berjalan tanpa diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Secara keseluruhan, PT. Indomobil Surabaya telah melakukan praktik yang sehat dalam melakukan aktivitas distribusi penjualan di perusahaan. Perusahaan juga telah melakukan program pendidikan dan pelatihan khususnya dalam bidang penjualan demi upaya meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaannya dengan harapan perusahaan memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan.

Setyawan (2012) menyatakan bahwa CV. Sakinah Farmino Makmur memiliki sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal yang dikatakan cukup, karena masih ada yang harus dibenahi. Hasil evaluasi sistem dan prosedur akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang dijalankan perusahaan sudah cukup memadai, karena adanya pemisahan fungsi, adanya otorisasi persetujuan, adanya penambahan fungsi, dan adanya kebijakan bagi perusahaan.

Yuliana (2012) tentang "pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas Pada perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk, tahun 2005-2012", dimana hasil

pengujian menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil ini dapat dilihat pada R square sebesar 0,795 yang berarti hubungan antara perputaran piutang dengan profitabilitas mempunyai hubungan yang sangat kuat. Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil pengujian hipotesis melalui Uji-t yang menunjukkan signifikan tingkat perputaran piutang sebesar 0,018 berada dibawah 0,05 yang berarti tingkat perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA).

Habibie (2013) tentang Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas pengendalian intern piutang usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado. Penelitian ini menggunakan uji kualitatif terhadap pengendalian intern piutang usaha yang megacu pada kerangka kerja pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keseluruhan pengendalian intrn piutang usaha efektif.

Firdaus (2011) Inti dari penelitian ini tertuju pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Tujuannya untuk mengetahui pengaruh dari penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan pada aktivitas penjualan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa penggunaan sitem informasi akuntansi penjualan sangat membantu aktivitas penjualan dan kasir. Ini adalah pengembangan sehingga terdapat unsur-unsur yang belum dimasukkan ke dalam desain. Sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai peran penting dalam perusahaan untuk menghasilkan informasi yang berguna dan berkualitas bagi pihak dalam dan luar perusahaan.

Husein dan Effendi (2014) dalam penelitiannya yang berjudul “Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT Bukit Ringgit Sejahtera Palembang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi prosedur pengelolaan piutang usaha dalam meminimalisir piutang tidak tertagih pada PT Bukit Ringgit Sejahtera Palembang. Metode analisis data yang digunakan adalah metode kualitatif, hasil penelitian ini adalah prosedur pengelolaan piutang usaha pada PT Bukit Ringgit Sejahtera sudah cukup baik, namun harus diadakan fungsi kredit dalam perusahaan agar

pengelolaan piutang lebih efektif dalam mengurangi resiko banyaknya piutang tak tertagih.

Daud dan Windana (2014) menyatakan bahwa masih banyak kelemahan dalam informasi penjualan dan sistem penerimaan kas manual pada PT. Trust Teknologi, seperti kurangnya kontrol atas bukti transaksi masih dalam bentuk kertas dan sangat mudah untuk hilang atau rusak, dan rangkap jabatan antar departemen. Ini adalah beberapa masalah yang dialami oleh perusahaan. Untuk meminimalkan kelemahan perusahaan, penulis mengusulkan untuk mengembangkan penjualan dan penerimaan kas sistem informasi berbasis computer.

Fitri (2013) Dalam penelitiannya yang berjudul pengaruh perputaran Piutang usaha dan perputaran Persediaan terhadap Tingkat profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen dapat ditarik kesimpulan bahwa perputaran piutang usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Hartati (2016) Menganalisa tentang pengendalian internal piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada Kopersai Simpan Pinjam Mina Lepp Laut Lestari kabupaten Pinrang Sulawesi Selatan. Dilihat dari hasil rasio turn over menunjukkan bahwa kinerja receivable turn over mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun, membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penyaluran kreditnya dan mengurnagi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tak tertagih, karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan maka semakin baik pengelolaan piutangnya , serta semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutangnya. Dari hasil ratio *Aging of Account Receivable* menunjukkan bahwa mengalami perbaikan aging dari tahun ke tahun. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian intern yang dilakukan oleh perusahaan menunjukkan progress yang baik dari tahun ke tahun.

Datsir dan Nejad(2008) menyatakan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi manajer keuangan perusahaan yang terdaftar bdi Bursa Efek Teheran dievaluasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan-perusahaan ini disebabkan prose pengambilan keputusan yang cepat oleh manajer, pengendalian internal, dan kualitas laporan

keuangan dan proses transaksi perusahaan. Hasil tidak menunjukkan indikasi bahwa proses evaluasi kinerja telah meningkat.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Sistem Informasi Akuntansi

Saroso (2009) berpendapat bahwa "Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berguna dalam membuat keputusan".

Susanto(2014) juga berpendapat bahwa sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan (integritas) dari sub-sub sistem/komponen, baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan dan bekerja satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi keuangan.

Romney(2011) mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sumber daya manusia dan modal dalam organisasi yang bertanggungjawab untuk persiapan informasi keuangan dan informasi yang diperoleh dari mengumpulkan dan memproses berbagai transaksi perusahaan.

Mulyadi (2011) Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan .

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, laporan-laporan serta alat-alat yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menghasilkan laporan yang digunakan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk menilai hasil operasi serta untuk mempermudah pengelolaan perusahaan.

2.2.2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Aktivitas utama perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2011) penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

Menurut Susanto (2014) aktivitas penjualan adalah :

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.
2. Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harga yang menyangkut timbulnya piutang kalau penjualan kredit, masuknya uang kontan kalau tunai, serta uantitas barang akan berkurang dari gudang karena penjualan terjadi.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sitem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi penjualan guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Sistem akuntansi penjualan dapat didefinisikan sebagai metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembelian sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

2.2.3. Sistem Pengendalian Internal

A. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Suatu perusahaan yang telah berkembang dalam kegiatan usahanya dengan semakin banyak bagian-bagian yang ada dalam suatu perusahaan serta jumlah karyawan yang juga bertambah maka kemampuan pemimpin perusahaan semakin berkurang. Untuk mengawasi serta mengendalikan secara langsung terhadap segala sesuatu yang terjadi di dalam perusahaan sehingga pimpinan perusahaan mendelegasikan sebagian wewenangnya kepada bawahan. Pimpinan perusahaan dalam mendelegasikan wewenangnya tersebut memerlukan struktur pengendalian intern yang berguna untuk menjamin keamanan harta milik perusahaan dan laporan-laporan penting yang dibuat oleh bawahan dapat diyakini kewajarannya. Dengan adanya struktur pengendalian intern yang baik maka akan mendorong timbulnya efisiensi usaha serta dapat mengetahui apakah kebijakan yang ditetapkan telah efektif. Pengertian tentang pengendalian intern merupakan bahasa umum dalam dunia perusahaan terutama bagi para pihak otoritas yang mengatur manajemen perusahaan.

Pengendalian intern merupakan salah satu fungsi manajemen dalam operasinya, yaitu tindakan pengaturan pengarahan pelaksanaan pekerjaan dengan maksud tercapainya tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Pengendalian intern digunakan baik dalam perusahaan yang berskala kecil yang mengelola informasinya secara manual maupun perusahaan yang berskala besar yang mengelola informasinya dengan system komputerisasi.

Menurut Romney & Steinbart (2011) pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan handal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

Mulyadi (2011), sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Jogiyanto (2010) pengendalian akuntansi mempunyai tujuan utama yaitu mengamankan asset dan menjamin kebenaran serta ketetapan dari kata akuntansi .

Dari pengertian yang dikemukakan tersebut, maka penulis menarik kesimpulan bahwa pengendalian internal terdiri dari aneka kebijakan dan prosedur yang ditetapkan untuk memberikan keyakinan yang layak bahwa tujuan-tujuan organisasi yang spesifik akan tercapai. Istilah struktur pengendalian internal adalah mengisyaratkan tindakan-tindakan yang diambil di dalam organisasi untuk mengatur dan mengarahkan aktivitas-aktivitas operasional.

Pengendalian diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sejalan dengan semakin luas dan kompleksnya perusahaan, manajemen perusahaan dihadapkan pada keterbatasan kemampuan untuk mengawasi dan mengendalikan operasi perusahaan. Keadaan inilah menyebabkan manajemen melimpahkan tanggung jawab dan wewenang. Untuk memastikan bahwa kegiatan perusahaan telah sesuai dengan kebijakan dan prosedur diperlukan sistem pengendalian internal.

Menurut Azhar Susanto (2002:103) pengertian pengendalian internal dalam bukunya system informasi akuntansi menyatakan bahwa: “pengendalian intern merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dirancang untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa tujuan organisasi akan dapat dicapai melalui : Efisiensi dan Efektifitas operasi, penyajian laporan keuangan yang dapat dipercaya, ketaatan terhadap undang-undang dan aturan yang berlaku.”

Menurut Bodnar dan Hopwood (2006:129), pengendalian internal terdiri atas lima komponen yaitu :

1. Lingkungan Pengendalian

Merupakan dampak kumulatif atas faktor-faktor untuk membangun, mendukung dan meningkatkan efektivitas kebijakan dan prosedur tertentu.

Faktor yang tercakup dalam lingkungan pengendalian adalah :

- a. Nilai-nilai integritas dan etika
- b. Komitmen terhadap kompetensi
- c. Filosofi manajemen dan gaya operasi
- d. Struktur organisasi

e. Perhatian dan pengarahan yang diberikan oleh dewan direksi dan komitenya

f. Kebijakan sumber daya manusia dan prosedur

2. Penarikan Risiko

Merupakan proses mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko yang mempengaruhi tujuan perusahaan. Tahapan yang paling kritis dalam menaksir risiko adalah mengidentifikasi perubahan kondisi eksternal dan internal dan mengidentifikasi tindakan yang diperlukan.

3. Aktivitas Pengendalian

Merupakan kebijakan dan prosedur yang dibangun untuk membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan dengan baik. Aktivitas pengendalian dapat berupa pengendalian akuntansi yang dirancang untuk memberikan jaminan yang masuk akal atau memadai bahwa tujuan pengendalian tertentu tercapai untuk setiap sistem aplikasi yang material dalam organisasi:

a. Rencana organisasi mencakup pemisahan tugas untuk mengurangi peluang seseorang dalam suatu posisi pekerjaan tertentu untuk melakukan kecurangan atau kesalahan menjalankan tugas sehari-hari mereka.

b. Prosedur mencakup perancangan dan penggunaan dokumentasi dan catatan yang berguna untuk memastikan pencatatan transaksi dan kejadian yang tepat.

c. Cek independen dan peninjauan dilakukan sebagai wujud akuntabilitas kekayaan perusahaan dan kinerja.

d. Akses terhadap aktiva hanya diberikan sesuai dengan otorisasi manajemen.

4. Informasi dan Komunikasi

Informasi mengacu pada sistem akuntansi organisasi, yang terdiri dari metode dan catatan yang diciptakan untuk mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, mengelompokkan, mencatat dan melaporkan transaksi organisasi dan untuk memelihara akuntabilitas aktiva dan utang yang terkait. Sistem informasi dirancang dan diterapkan tidak hanya untuk

menghasilkan buku besar dan laporan keuangan, tetapi juga untuk menghasilkan informasi operasional dan informasi guna mendukung pengendalian manajemen. Jadi sistem akuntansi dan pengendalian operasional berhubungan erat.

5. Pengawasan

Merupakan proses yang berkelanjutan untuk menaksir kualitas pengendalian internal dari waktu ke waktu serta untuk mengambil tindakan koreksi yang diperlukan. Pengawasan dicapai melalui aktivitas yang terus menerus, atau evaluasi terpisah, atau kombinasi keduanya. Fungsi audit internal merupakan fungsi yang biasanya ada dalam perusahaan besar untuk mengawasi dan mengevaluasi pengendalian secara terus menerus. Tujuan fungsi audit internal adalah untuk melayani manajemen dengan menyediakan bagi manajemen hasil analisis dan hasil penilaian aktivitas dan sistem seperti :

- a. Sistem informasi organisasi
- b. Struktur pengendalian internal organisasi
- c. Ketaatan terhadap kebijakan operasi, prosedur dan rencana
- d. Kualitas kinerja personel organisasi

Tuanakotta (2012) mengungkapkan bahwa pentingnya pengendalian internal meskipun wewenang dapat dilimpahkan kepada bawahan tetapi tanggung jawab tetap ada ditangan si pemimpin. Oleh karena ia membutuhkan suatu sistem pengendalian yang dapat mengamankan harta perusahaan (yang tidak lagi berada langsung dibawah kendalinya), yang memberikan keyakinan padanya bahwa apa yang dilaporkan bawahannya itu benar dan dapat dipercaya, yang dapat mendorong adanya efisiensi usaha dan yang terus menerus memonitor bahwa kebijaksanaan yang telah ditetapkan memang dijalankan.

Romney dan Steinbart (2014:226), pengendalian intern adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah dicapai.

- 1) Mengamankan asset-mencegah atau mendeteksi perolehan, penggunaan, atau penempatan yang tidak sah.

- 2) Mengelola catatan dengan detail yang baik untuk melaporkan asset perusahaan secara akurat dan wajar.
- 3) Memberikan informasi yang akurat dan reliable.
- 4) Menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan.
- 5) Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional.
- 6) Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian intern adalah sebuah proses karena ia menyebar keseluruhan aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen. Pengendalian intern memberikan jaminan memadai, jaminan menyeluruh yang sulit dicapai dan terlalu mahal. Selain itu, sistem pengendalian intern memiliki keterbatasan yang melekat, seperti kelemahan terhadap kekeliruan dan kesalahan sederhana, pertimbangan dan pembuatan keputusan yang salah, pengesampingan manajemen, serta kolusi.

Pengendalian intern menjalankan tugas fungsi penting sebagai berikut.

- 1) Pengendalian Preventif, mencegah masalah sebelum timbul.
Contohnya: merekrut personel berkualifikasi, memisahkan tugas pegawai, dan mengendalikan akses fisik atas aset dan informasi.
- 2) Pengendalian Detektif, menemukan masalah yang tidak terelakkan.
Contohnya: menduplikasi pengecekan kalkulasi dan menyiapkan rekonsiliasi bank serta neraca saldo bulanan.
- 3) Pengendalian Korektif, mengidentifikasi dan memperbaiki masalah serta memperbaiki dan memulihkannya dari kesalahan yang dihasilkan.
Contohnya: menjaga salinan *backup* pada file, perbaikan kesalahan entri data, dan pengumpulan ulang transaksi-transaksi untuk pemrosesan selanjutnya.

Dari beberapa pengertian diatas maka kesimpulan dari pengertian pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personalia yang dirancang untuk menyediakan jaminan yang layak mengenai pencapaian sasaran dalam kategori keandalan informasi, efektivitas dan efisiensi operasi, serta pemenuhan dengan ketentuan hukum dan peraturan yang bisa diterapkan.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi system pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk system tersebut. Dengan demikian, pengertian pengendalian intern tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan computer. Selain itu, pengendalian intern mempunyai arti sempit maupun luas. Adapun dalam arti sempit pengendalian internal merupakan pengecekan penjumlahan, baik penjumlahan secara mendatar maupun menurun. Sedangkan dalam arti luas pengendalian intern tidak hanya meliputi pekerjaan pengecekan saja tetapi juga meliputi semua perangkat dan alat-alat yang digunakan dalam manajemen perusahaan untuk mengadakan atau melakukan pengawasan.

Pengendalian intern merupakan hal yang penting bagi perusahaan baik perusahaan kecil, menengah maupun besar. Pengendalian intern yang ditetapkan dalam perusahaan dapat mencegah terjadinya kesalahan yang disengaja ataupun tidak disengaja dan kecurangan yang terjadi dapat dikoreksi.

Mekanisme pengendalian intern melekat pada system dan tercemin didalam prosedur, formulir, dan organisasi. Mengingat bahwa pada lingkungan system berbasis computer, resiko yang dihadapi semakin rumit. Oleh karena itu, struktur pengendalian intern tradisional tidak mencukupi lagi untuk memenuhi kebutuhan pengendalian terhadap resiko.

Pengendalian intern dapat memberikan jaminan yang beralasan (*rationale*), bukan jaminan mutlak (*absolute*), karena ada batasan-batasan yang melekat pada system pengendalian intern dan perlunya biaya dan keuntungan adanya pengendalian intern.

Pengertian pengendalian internal adalah sesuatu yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal entitas lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini:

1. Keandalan pelaporan keuangan

Manajemen bertanggung jawab dalam menyediakan laporan keuangan bagi investor, kreditor, dan pengguna informasi lainnya. Dan manajemen mempunyai kewajiban untuk menjamin bahwa informasi yang ada sesuai dengan standar pelaporan.

2. Efektifitas dan efisiensi operasi

Pelaksanaan pengendalian intern dalam suatu organisasi dilakukan agar operasi perusahaan dapat berjalan dengan efisien dan efektif. Dalam pengertian lain, dapat terjadi penghematan sumber daya dengan hasil yang optimal dan tercapainya tujuan perusahaan dalam batas waktu yang telah ditentukan.

3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Dalam menjalankan operasinya, perusahaan harus mematuhi hukum dan peraturan yang berkaitan dengan akuntansi yang berlaku.

Berdasarkan pengertian diatas maka pengendalian internal dikelompokkan menjadi tiga bagian, yaitu;

1. *Preventive control*

Pengendalian ini digunakan untuk mencegah masalah sebelum masalah tersebut muncul.

2. *Detective Control*

Pengendalian ini digunakan untuk menemukan masalah yang berhubungan dengan pengendalian segera setelah masalah tersebut muncul

3. *Corrective Control*

Pengendalian ini digunakan untuk memperbaiki masalah yang ditemukan pada pengendalian detektif. Pengendalian ini mencakup prosedur untuk menentukan penyebab masalah yang timbul, memperbaiki kesalahan atau kesulitan yang timbul, memodifikasi kejadian yang sama dimasa mendatang.

Berdasarkan definisi sistem pengendalian internal diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern merupakan suatu proses pengendalian yang terkoordinasi di dalam perusahaan serta dirancang dan diterapkan untuk mengamankan kekayaan perusahaan, menguji ketepatan,

ketelitian dan keandalan catatan atau data akuntansi serta untuk mendorong ditaatinya undang-undang, kebijakan manajemen, dan peraturan lain serta memberikan keyakinan yang memadai bahwa berkenaan dengan pencapaian terhadap tujuan usaha yang spesifik.

B. Tujuan Struktur Pengendalian Intern

Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya (Herry,2011)

Tujuan dari pengendalian intern adalah untuk memberikan keyakinan memadai dalam pencapaian tujuan. Menurut Mulyadi (2001:163) dalam bukunya Sistem Akuntansi tujuan sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut:

- (1) Menjaga kekayaan organisasi,
- (2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi,
- (3) Mendorong efisiensi, dan
- (4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.”

Lebih lanjut penjelasan mengenai tujuan pengendalian intern, adalah sebagai berikut :

a. Menjaga kekayaan organisasi

Untuk menghindari segala kemungkinan terjadinya kecurangan penyelewengan dan lain-lainya maka perlu adanya pengamanan terhadap kekayaan perusahaan. Untuk itu perlu suatu pengendalian yang memadai untuk menghindari kemungkinan-kemungkinan tersebut.

b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

Laporan keuangan yang berbasis informasi akuntansi keuangan dan laporan manajemen yang berisi informasi akuntansi manajemen harus dapat dipercaya, tidak menyesatkan dan dapat diuji kebenarannya. Untuk melakukan uji coba, fungsi yang ada dalam struktur organisasi terutama yang berhubungan langsung dengan transaksi keuangan harus dipisahkan.

c. Mendorong efisiensi

Dengan adanya metode dan prosedur pengendalian biaya maka akan dapat mengendalikan biaya dengan tujuan untuk menciptakan efisiensi.

d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Dengan adanya kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan maka pengendalian yang penting di dalam perusahaan harus ditaati dan dijalankan oleh seluruh karyawan.

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu :

1. Pengendalian intern akuntansi (*Internal Accounting Control*)

Pengendalian intern akuntansi, merupakan bagian dari sistem pengendalian intern, meliputi truktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian intern akuntansi yang baik dan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kreditor yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan yang akan dipercaya.

2. Pengendalian intern administratif (*internal administrative control*)

Pengendalian intern administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Mulyadi dalam bukunya *Auditing* (2008 : 181), “tujuan pengendalian intern adalah sebagai berikut :

- a. keandalan informasi keuangan
- b. kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
- c. efektifitas dan efisiensi operasi.”

C. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern

Menurut AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*) dalam SAS (*Statement on Auditing Standard*) No. 78 yang terdapat dalam Standar Profesi Akuntan Publik menyatakan bahwa “komponen pengendalian internal terdiri dari:

- Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian intern adalah hal yang mendasar dalam komponen pengendalian intern. Lingkungan pengendalian intern terdiri dari tindakan, kebijakan, prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen puncak, direktur dan dewan komisaris, dan pemilik suatu satuan usaha tersebut (Alvin A. Arens dan James Loebbecke, 2000 : 261). Dari pengertian lingkungan pengendalian intern tersebut, dapat diketahui bahwa pengendalian dalam suatu organisasi terletak pada sikap manajemen. Lingkungan pengendalian merupakan landasan untuk semua unsur pengendalian intern lainnya yang membentuk disiplin dan struktur dalam organisasi.

Menurut Hall Singleton (2007 : 28), “Lingkungan pengendalian memiliki beberapa elemen penting diantaranya yaitu :

- Falsafah dan Gaya Manajemen Operasi

Falsafah dan gaya manajemen operasi adalah seperangkat parameter bagi perusahaan dan karyawan. Falsafah merupakan yang seharusnya dikerjakan dan apa yang tidak dikerjakan oleh perusahaan. Manajemen, melalui aktivitasnya, memberikan tanda yang jelas kepada karyawan tentang pentingnya pengendalian. Gaya operasi mencerminkan ide manager tentang bagaimana operasi suatu perusahaan harus dilakukan.

- Struktur Organisasi

Menurut George H. Bodnar dan William S. Hopwood dalam buku Sistem Informasi Akuntansi (2003 : 174) “Struktur organisasi didefinisikan sebagai pola otoritas dan tanggung jawab yang terdapat dalam perusahaan”. Struktur organisasi formal biasanya digambarkan dalam suatu bagan organisasi, Bagan organisasi ini menunjukkan garis arus komunikasi dalam organisasi.

Menurut Richard L. Daft yang diterjemahkan oleh Edward Tanujaya (2007 : 19) “Struktur organisasi yang baik harus memenuhi hal-hal sebagai berikut :

- a. spesialisasi aktivitas,
- b. standarisasi aktivitas,
- c. koordinasi aktivitas,
- d. sentralisasi aktivitas,
- e. ukuran unit kerja”.

- Komite Audit

Dewan komisaris yang efektif adalah yang independen dari manajemen dan anggota-anggotanya aktif menilai aktivitas manajemen. Komite audit biasanya dibebani tanggung jawab mengenai laporan keuangan, mencakup struktur pengendalian intern, dan ketaatan terhadap peraturan dan undang-undang. Komite audit harus memelihara komunikasi langsung yang terus menerus baik antara dewan komisaris dengan auditor internal maupun eksternal, agar pengendalian intern lebih efektif.

- Penetapan Wewenang dan Tanggung jawab

Disamping aspek komunikasi informal, metode komunikasi formal mengenai wewenang dan tanggung jawab dan masalah sejenis yang berkaitan dengan pengendalian juga sama pentingnya. Hal ini mencakup cara-cara seperti memo dari manajemen tentang pentingnya pengendalian dan masalah yang berkaitan dengan pengendalian, organisasi formal dan rencana operasi, deskripsi tugas pegawai dan kebijakan terkait, dan dokumen kebijakan yang menggambarkan perilaku seperti perbedaan kepentingan dan kode etik perilaku formal.

- Metode Pengendalian Manajemen

Metode pengendalian manajemen merupakan metode yang digunakan manajemen untuk memantau aktivitas setiap fungsi dan anggota organisasi. Menurut George H. Bodnar dan William S.

Hopwood (2003 : 173), “metode-metode pengendalian manajemen terdiri dari teknik-teknik yang digunakan oleh manajemen untuk menyampaikan instruksi dan tujuan-tujuan operasi kepada bawahan dan untuk mengevaluasi hasil-hasilnya”.

- Fungsi Audit Manajemen

Fungsi audit intern dibuat dalam satuan usaha untuk memantau efektivitas kebijakan dan prosedur lain yang berkaitan dengan pengendalian. Untuk meningkatkan keefektifan fungsi audit intern, adanya staf audit intern yang independen dari bagian operasi dan akuntansi menjadi penting, dan melapor kepada tingkat manajemen yang lebih tinggi dalam organisasi, baik manajemen puncak atau komite audit dewan direksi dan komisaris.

- Praktek dan Kebijakan Manajemen

Tujuan pengendalian intern dapat melalui serangkaian tindakan manusia dalam organisasi, maka anggota organisasi merupakan elemen yang paling penting dalam struktur pengawasan intern. Tujuan pengendalian intern harus dipandang relevan dengan individu yang menjalankan pengendalian tersebut.

Karena pentingnya perusahaan memiliki karyawan yang jujur dan kompeten, maka perusahaan perlu memiliki kebijakan dan prosedur yang baik dalam penerimaan karyawan, pengembangan kompetensi karyawan, penilaian prestasi, dan pemberian kompensasi atas prestasi mereka.

- Pengaruh Ekstern

Pengaruh ekstern adalah pengaruh yang ditetapkan dan dilakukan oleh pihak luar suatu perusahaan yang mempengaruhi suatu operasi dan praktek perusahaan. Hal ini meliputi pemantauan dan kepatuhan terhadap persyaratan yang ditetapkan badan legeslatif dan instansi yang mengatur. Pengaruh ekstern biasanya merupakan wewenang diluar perusahaan. Pengaruh ini dapat meningkatkan

kesadaran dan sikap manajemen terhadap perilaku dan pelaporan operasi perusahaan, serta dapat juga mendesak manajemen untuk menetapkan kebijakan dan prosedur pengendalian intern”.

2.2.2.4. Piutang

A. Pengertian Piutang

Menurut Mulyadi (2008:257) ”Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan “.

Piutang merupakan komponen aktivitas lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena piutang merupakan aktivitas lancar perusahaan yang paling besar adalah kas, Piutang timbul akibat adanya penjualan jasa dan barang secara kredit, bias juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan,

Menurut Warren, Reeve, Fees yang diterjemahkan oleh Aria, piutang usaha timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

B. Jenis – jenis piutang

1. Piutang Usaha

Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Piutang usaha ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek, seperti 30 atau 60 hari.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang- kadang disebut piutang dagang (Trade Receivable).

3. Piutang lain – lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklarifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklarifikasikan sebagai aktiva tidak lancar. Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

C. Faktor –faktor yang memengaruhi Jumlah Piutang

1. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya semakin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperkecil jumlah piutang.

2. Syarat Pembaayaran Penjualan Kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

3. Ketentuan Dalam Pembatasan Kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Semua piutang yang yang diperkirakan akan terealisasikan menjadi kas dalam setahun dineraca disajikan pada aktiva lancar. Kebiasaan para langganan untuk

membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas

D. Kerugian Piutang

Ketika piutang dagang menjadi tidak tertagih, suatu perusahaan membebankan kerugian penghapusan piutang dagang. Kerugian ini diakui sebagai biaya dari perusahaan sehingga dikelompokkan sebagai biaya penjualan. Menurut S. Munawir (2007:258) berpendapat bahwa : Semakin besar *Day's Receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan Kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (Allowance For Bad Debt) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (overstated). Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Resiko tidak dibayarnya sebagian tagihan
3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang.

E. Penilaian Piutang

Piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima. Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubungannya dalam penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengakuan nilai realisasi atau penyelesaian. Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sebagai bruto tagihan dikurangi taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

F. Klafikasi piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut Baridwan (2000), piutang diklasifikasikan menjadi:

1. Piutang dagang (*trade receivable*) adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang, biasanya yang paling signifikan yang dimiliki perusahaan, bisa disubklasifikasikan menjadi piutang usaha dan wesel tagih. Piutang usaha (*accounts receivable*) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual. Jumlah rupiah yang dimasukkan sebagai piutang usaha harus dapat ditagih dalam jangka waktu normal yang tercermin dalam termin penjualan yang ditetapkan perusahaan. Wesel tagih atau piutang wesel (*notes receivable*) adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya.
2. Piutang non dagang (*nontrade receivable*) berasal dari berbagai transaksi, seperti penjualan surat berharga atau properti lainnya selain persediaan, deposit atau simpanan untuk menjamin pelaksanaan kontrak atau pembayaran atas beban, klaim untuk pengurangan harga atau pengembalian pajak, piutang dividen dan bunga yang dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu. Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam pitang adalah tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran berakti makin lama modal terikat pada piutang, yang berakti bahwa tingkat perputarannya salama periode tertentu adalah makin rendah. Piutang yang dimiliki suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan transaksi waktu pengumpulannya dapat diniali dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*).
3. Piutang Penghasilan Penggunaan dasar waktu dalam akuntansi mengakibatkan adanya pengakuan terhadap penghasilan-penghasilan yang

masih akan diterima. Penghasilan-penghasilan seperti itu diperoleh atas dasar waktu sehingga pada akhir periode dihitung berapa jumlah yang sudah menjadi pendapatan dan jumlah tersebut dicatat sebagai piutang penghasilan.

Contohnya piutang pendapatan harga, piutang pendapatan sewa, dan lain-lain.

G. Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit neto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Semakin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti semakin lama modal terikat dalam piutang.

Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang yaitu dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata.

Menurut Warren Reeve perputaran piutang usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun.

Menurut Sofyan Syafri Harahap, perputaran piutang yaitu resiko yang menunjukkan seberapa erat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan dilakukan dengan cepat. Sedangkan menurut Kamsir, perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama 1 periode. Pada situs jurnal akuntansi keuangan "Account Receivable Turnover" yang artinya untuk mengetahui berapa kali dalam periode tertentu piutang usaha mengalami perputaran. Dengan kata lain, rasio perputaran usaha mengukur berapa kali piutang usaha yang telah jatuh tempo berhasil ditagih, lalu digantikan oleh piutang yang baru.

Berikut ini yang dikemukakan beberapa pendapat mengenai perputaran piutang, yaitu:

1. Susan Irawati : *receivable turnover* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan piutang.
2. Kieso : rasio perputaran piutang (*account receivable turnover*) mengukur beberapa kali, secara rata-rata, piutang berhasil ditagih selama suatu periode.

Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan bersih dengan piutang rata-rata (bersih) yang beredar selama tahun berjalan.

3. Semadji P., dkk : perputaran piutang (*receivable turnover*) adalah total penerimaan dibagi dengan piutang rata-rata. Digunakan untuk mengetahui bagaimana sebuah perusahaan mengelolah piutang secara efektif.

Dari beberapa pernyataan diatas diketahui bahwa rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efisiensi modal yang digunakan.

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) dapat diketahui dengan jumlah penjualan kredit bersih selama periode tertentu dengan piutang bersih rata-rata (*averagenet receivables*).

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{jumlah penjualan kredit note}}{\text{piutang bersih rata-rata}}$$

$$\text{Receivables turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Net Receivables}}$$

Piutang rata-rata dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{saldo awal piutang} + \text{saldo akhir piutang}}{2}$$

Contoh perhitungan perputaran piutang adalah sebagai berikut :

| | 2017 | 2018 |
|----------------------------|----------|----------|
| Penjualan kredit netto (a) | Rp. XXX | Rp. XXX |
| Piutang bersih : | | |
| Awal tahun | Rp. XXX | Rp. XXX |
| Akhir tahun | Rp. XXX | Rp. XXX |
| Piutang rata-rata (b) | Rp. XXX | Rp. XXX |
| Perputaran piutang (a/b) | XXX kali | XXX kali |

Semakin tinggi rasio *turnover* menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya rasio yang semakin rendah menunjukkan bahwa terjadi *over investment* dalam piutang. Oleh karena itu, diperlukan analisa lebih lanjut oleh perusahaan untuk mengetahui penyebab terjadinya *over investment* yang memungkinkan disebabkan sebagian kredit dan penangihan yang tidak bekerja secara efektif atau karena adanya perubahan dalam kebijakan pemberian kredit.

Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit mengetahui bahwa tingkat piutang usahanya merupakan fungsi dari penjualan. Perputaran piutang usaha yang rendah umumnya disebabkan oleh kredit yang diperpanjang, ketidakmampuan pelanggan untuk membayar, atau aktivitas penangihan piutang yang tidak baik. Perputaran piutang yang tinggi mungkin menunjukkan kebijakan kredit yang ketat atau keengganan dan ketidakmampuan untuk memperpanjang kredit. Perputaran piutang seringkali melibatkan *trade-off* antara kenaikan penjualan dengan akumulasi dana dalam piutang.

Menurut S. Munawir, penurunan rasio penjualan kredit bersih dengan rata-rata piutang dapat disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut:

1. Menurunnya penjualan dan menunggaknya piutang
2. Menurunnya piutang yang diikuti menurunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar.

3. Meningkatnya penjualan yang diikuti dengan meningkatnya piutang dalam jumlah yang lebih besar.
4. Menurunnya penjualan dengan piutang yang tetap.
5. Meningkatnya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

Dengan menggunakan perputaran piutang dapat pula dihitung waktu rata-rata pengumpulan piutang tersebut, yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang tersebut atau rasio antara piutang rata-rata dikali jumlah hari dalam satu tahun dengan total penjualan kredit, hasilnya akan menunjukkan beberapa hari piutang dalam setahun dengan total kredit, hasilnya akan menunjukkan beberapa hari piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih atau *days of receivable* yang umumnya antara satu sampai dua bulan. *days of receivable / average collection period* dapat pula dihitung dengan rumus:

$$\text{Penagihan Piutang Rata-rata} = \frac{\text{piutang rata-rata} \times 360}{\text{penjualan kredit bersih}}$$

Bagi suatu bank komersil dalam menganalisis bermacam-macam perusahaan, maka yang dapat perhatian pertama kali adalah kemampuan perusahaan dalam menagih atau mengumpulkan piutangnya, karena hal ini akan menimbulkan kemungkinan adanya *overdraft* perusahaan yang bersangkutan. Jumlah hari rata-rata penagihan piutang (*days over receivable*) yang lebih dari 60 hari menunjukkan perusahaan tersebut kurang baik terutama bagian penagihan kerana tidak mampu menagih piutang pada saat jatuh tempo, atau perusahaan tersebut telah memberikan syarat kredit yang terlalu lunak pada pelanggannya.

Disamping itu, semakin besar *days over receivable*) suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang, dan jika perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul kerana tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debts*) berakti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*).

Piutang seringkali tidak menghasilkan pendapatan bunga, dan biaya yang timbul dari piutang tersebut harus ditutupi oleh margin laba. Semakin lama suatu

piutang dimiliki tanpa adanya bunga yang dihasilkan, semakin kecil presentase pengembalian yang direalisasi atas modal yang diinvestasikan.

Oleh karena itu, penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berakti bahwa cara pengumpulan piutang kirang efisien. Hal ini juga berakti bahwa banyak pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai pengaruh secara langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasi dalam piutang. Semakin tinggi perputaran, berakti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit bersih tertentu dengan naiknya perputarannya dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

H. Faktor-faktor Yang Menyebabkan Piutang Tidak Tertagih

Ada beberapa faktor yang mnyebabkan piutang usaha suatu perusahaan tidak tertagih baik dari segi pemilik piutang maupun dari segi pihak yangberhutang. Salah satu penyebab tidak tertagihnya suatu piutang usaha dari segi pemilik piutang karena kurangnya usaha penagihan , kurangnya control pnagihan . Sedangkan dari pihak yang berhutang penyebabnya bermacam macam, hal tersebut yang menyebabkan piutangtak tertagih.

Kriteria untuk menentukan sejumlah piutang sebagai piutang tak tertagih adalah jika piutang tersebut sudah melewati tanggal jatuh tempo dan segala upaya penagihan sudah dilakukan.

2.2. Hubungan Antar Variabel Penelitian

Perusahaan memberikan kebijakan penjualan yang menguntungkan bagi perusahaan itu sendiri untuk mencapai keuntungan yang lebih besar. Salah satu cara yang sering digunakan oleh beberapa perusahaan adalah dengan menerapkan kebijakan kredit, yaitu kebijakan penjualan yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh laba maksimal. Namun penjualan kredit tidak segera menghasilkan

penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Penerapan kebijakan kredit akan mempermudah perusahaan dalam melakukan penjualan produk dan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta memperluas pangsa pasar. Penjualan kredit dapat memberikan keuntungan yang lebih besar karena penjualan kredit menghendaki laba yang tinggi daripada penjualan tunai.

2.3. Kerangka Konseptual Penelitian

Penjualan barang dan jasa perusahaan dapat dilakukan melalui penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang berarti karena begitu barang atau jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut bahkan perusahaan dapat mengalami kehilangan uang kas tersebut karena pembeli/pelanggan lalai untuk membayarnya.

Dalam melaksanakan penjualan kredit tersebut diperlukan system pengendalian agar kas yang diperoleh perusahaan tidak hilang karena pembeli/pelanggan lalai untuk membayarnya dan juga dengan adanya system pengendalian intern dalam perusahaan dapat menghindarkan perusahaan dari penyelewengan dan penggelapan oleh karyawan yang mungkin saja bisa terjadi.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PT. DMA untuk mengevaluasi sistem pengendalian intern penjualan kredit.

Berikut kerangka pemikirannya:

