



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DALAM  
MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH STUDI  
KASUS ROYAL FOOD SUMATERA UTARA**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

**AULIA ANDINI**

1715100279

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2022**



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

**PENGESAHAN SKRIPSI**

**NAMA** : AULIA ANDINI  
**NPM** : 1715100279  
**PROGRAM STUDI** : AKUNTANSI  
**JENJANG** : S1 (STRATA SATU)  
**JUDUL SKRIPSI** : ANALISIS PENSGENDALIAN INTERNAL  
PENJUALAN DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG  
TAK TERTAGIH STUDI KASUS ROYAL FOOD  
SUMATERA UTARA

MEDAN, 28 JANUARI 2022

**KETUA PROGRAM STUDI**

(Dr. Oktarini Khamila Siregar, SE., M.Si)



(Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn)

**PEMBIMBING I**

(Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si)

**PEMBIMBING II**

(Heriyati Chrisna, SE., M.Si)



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

**SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH PANITIA UJIAN SARJANA  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**

**PERSETUJUAN UJIAN**

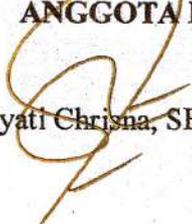
**NAMA : AULIA ANDINI  
NPM : 1715100279  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S1 (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL  
PENJUALAN DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG  
TAK TERTAGIH STUDI KASUS ROYAL FOOD  
SUMATERA UTARA**

**MEDAN, 28 JANUARI 2022**

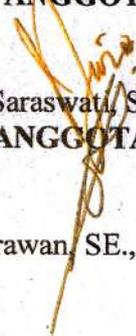
**KETUA**

  
(Dra. Mariyam, Ak, M.Si., CA)

**ANGGOTA II**

  
(Heriyati Chrisna, SE., M.Si)

**ANGGOTA I**

  
(Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si)

**ANGGOTA III**

(Irawan, SE., M.Si)

**ANGGOTA IV**

  
(Dito Aditia Darma Nst, SE., M.Si)

## SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

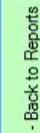
Dengan ini saya Ka.LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

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

Ka.LPMU  
  
Yusni Muhandani Ritonga, BA., MSc

No. Dokumen : PM-UJMA-06-02	Revisi : 00	Tgl Eff : 23 Jan 2019
-----------------------------	-------------	-----------------------



Report file name: originality report 8.1.2022 10-57-50 - AULIAANDINI\_1715100279\_AKUNTANSI.docx.html  
Report location: C:\Users\Admin\Documents\Plagiarism Detector reports\originality report 8.1.2022 10-57-50 - AULIAANDINI\_1715100279\_AKUNTANSI.docx.html

## Plagiarism Detector v. 1921 - Originality Report 1/8/2022 10:57:46 AM

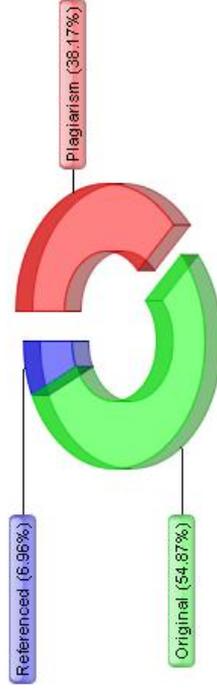
Analyzed document: AULIAANDINI\_1715100279\_AKUNTANSI.docx Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi\_License03

- Comparison Preset: Rewrite ? Detected language: id
- Check type: Internet Check
- [tee\_and\_enc\_string] [tee\_and\_enc\_value]



Detailed document body analysis:

Relation chart:



Distribution graph:



## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : AULIA ANDINI  
Npm : 1715100279  
Fakultas / Program Studi : SOSIAL SAINS / AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISIS PENSGENDALIAN INTERNAL  
PENJUALAN DALAM MEMINIMALISIR  
PIUTANG TAK TERTAGIH STUDI KASUS  
ROYAL FOOD SUMATERA UTARA

Dengan ini menyatakan bahwa :

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

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

Medan, 28 Januari 2022



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : AULIA ANDINI  
Tempat / Tanggal Lahir : Tj. Gusta / 18-06-1999  
NPM : 1715100279  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : jl.jklambir Lima , gg.jihad

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Sehubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 18 Februari 2022  
Aulia Andini  
Aulia Andini





YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA

# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

JL. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808  
MEDAN - INDONESIA

Website : [www.pancabudi.ac.id](http://www.pancabudi.ac.id) - Email : [admin@pancabudi.ac.id](mailto:admin@pancabudi.ac.id)

## LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **AULIA ANDINI**  
NPM : **1715100279**  
Program Studi : **Akuntansi**  
Jenjang Pendidikan : **Strata Satu**  
Dosen Pembimbing : **Dwi Saraswati, S.Pd.,M.Si**  
Judul Skripsi : **Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara**

Tanggal	Pembahasan Materi	Status	Keterangan
08 Maret 2021	<p>Assalamualaiku.. Aulia silakan dibaca dan lakukan revisi sesuai dengan koreksi dibawah ini. Untuk poin latar belakang Masalah. Langkah membentuk latar belakang masalah 1). Deskripsikan topic secara umum Fokus dan jgn melebar deskripsikan topic penelitian terkait case yang akan kamu angkat secara umum (general), kemudian sedikit-demi sedikit mengerucut pada objek (tempat) kamu meneliti. 2). Identifikasi masalah-masalah terkait Langkah kedua temukan dan ungkapkan masalah-masalah terkait di objek tempat kamu meneliti. Caranya bagaimana?? Lakukan observasi/presurvey/pengamatan pendahuluan 3). Fokus terhadap satu masalah. Hindari multi problem, angkat case sesuai fakta yg terjadi dan fokus pada point2 penelitian kamu. 5). Jelaskan pentingnya mengatasi masalah tersebut, sehingga penulis tertarik melakukan riset. Pentingnya pemecahan masalah tersebut utk objek yg kamu teliti dan bahkan untuk ruang lingkup yang lebih luas.. 4). Perkuat dengan dukungan dari teori2 ahli/peneliti terdahulu. Silakan cek latar belakang dgn bold yang sudah saya buat pada proposal. Pada identifikasi masalah : (utk poin B dan C identifikasi masalah, apakah sudah kamu munculkan dalam latar belakang masalah? Cek kembali). penting di ingat dan diketahui bahwa identifikasi masalah adalah proses untuk menentukan apa saja yang menjadi bagian inti dari sebuah penelitian. maka ada beberapa langkah yang harus kamu lakukan dalam menarik identifikasi masalah : • Menemukan dan masalah yang ada (Problem), sesuai dengan narasi yang kamu ungkapkan latar belakang masalah pada poin sebelumnya • Mengidentifikasi sumber permasalahan (Root cause) • Menciptakan kalimat isu/kalimat permasalahan (Problem Statement) yang menjelaskan permasalahan yang sudah diidentifikasi Utk rumusan masalah bentuklha kalimat Tanya yang focus dan tdk bertele. Contohnya bagaimana selama ini tahapan pengendalian internal penjualan yang perusahaan terapkan? dll Pada Batasan masalah masih harus diperbaiki, cek revisian tujuan ditulisnya batasan masalah di proposal atau laporan penelitian adalah untuk menunjukkan ruang lingkup penelitian. Secara lebih spesifik fokus pada isue penelitian. selesaikan dulu revisian bab 1, setelah itu baru saya lanjut revisi bab 2-3</p>	Revisi	
20 Maret 2021	<p>BAB 1 1).Latar belakang hati-hati plagiat, terutama pada latar belakang masalah. Sejauh ini banyak narasi yang saya rasa itu milik org. sebaiknya cantumkan sumber referensinya. Utk Sumber informasi juga harus dicantumkan nama sumber informasi. Terkait pada tabel data piutang tak tertagih, ubah ke dalam bentuk grafik agar lebih informatif. Perbaiki susunan kalimat dari setiap narasi sehingga pembaca mudah memahami, dan hindari pengulangan kalimat. 2). Identifikasi Masalah. Untuk point C pada Identifikasi masalah sudahkah dimunculkan dalam latar belakang???? (Cek Kembali) 3). Batasan Masalah, jangan hanya mengambil data 3bulan pengamatan saja dalam menganalisis, gunakan data lebih banyak lagi misal: 1tahun. utk susunan kalimat dalam batasan masalah sudah saya sesuaikan, kamu cek dan baca kembali agar kamu lebih faham. 4. Manfaat Penelitian pada poin C Jangan</p>	Revisi	

	malas menjelaskan !!!! apa topic permasalahan yg kamu maksud???? BAB 2 1). Munculkan GrandTheorynya 2). Harus ada konektivitas anatar theory2 yang kamu gunakan pada BAB 2 dengan judul kamu. 3). Pada kerangka berfikir, Sebelum kamu menyajikan gambar.. kamu harus membuat narasi secara gamblang tentang penelitian yang akan kamu lakukan. 4). Jenis penelitian kamu adalah penelitian deskriptif, jadi menganalisis tidak perlu hipotesa. Selesaikan dahulu revisian diatas, next lanjut ke BAB 3		
14 April 2021	1).Kerangka konsep: Perbaiki Narasi kerangka konsep, Kerangka konseptual yang baik harus bisa dan wajib menjelaskan hubungan antara teori yang melandasi dengan variabel penelitian secara sistematis. 2). Perbaiki BAB 3 sesuai obrolan via wa	Revisi	
26 April 2021	1).Sumber data, Mengapa menurut Dermawan Wibisono??? Langsung saja sumber data yang digunakan dalam penelitian kamu apa-apa saja, "d disesuaikan." 2). Teknik pengambilan sample? sesuaikan dengan penelitian kamu. 3). Utk definisi operasional gunakan tabel 4). Utk daftar pustaka, urutkan sumber referensi a).Buku-Buku b). Jurnal-Jurnal c).UUD dan PP jika ada d). Internet dst	Revisi	
04 Mei 2021	ACC Sempro	Disetujui	
02 September 2021	ok lanjut ke BAB 4 dan 5 ya aul	Revisi	
14 Oktober 2021	Sudah dilakukan bimbingan tatap muka pd 2 oktober 2021	Revisi	
22 November 2021	Telah melakukan beberapa kali bimbingan tatap muka. ACC Meja Hijau	Disetujui	
22 November 2021	Telah melakukan beberapa kali bimbingan tatap muka. ACC Meja Hijau	Disetujui	
22 November 2021	Telah melakukan beberapa kali bimbingan tatap muka. ACC Meja Hijau	Disetujui	
18 Februari 2022	Acc Jilid lux	Disetujui	

Medan, 18 Februari 2022  
Dosen Pembimbing,



Dwi Saraswati, S.Pd.,M.Si



YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA

# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

JL. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808  
MEDAN - INDONESIA

Website : [www.pancabudi.ac.id](http://www.pancabudi.ac.id) - Email : [admin@pancabudi.ac.id](mailto:admin@pancabudi.ac.id)

## LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : AULIA ANDINI  
NPM : 1715100279  
Program Studi : Akuntansi  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu  
Dosen Pembimbing : Heriyati Chrisna, SE., M.Si  
Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara

Tanggal	Pembahasan Materi	Status	Keterangan
23 Juni 2021	Acc seminar proposal	Disetujui	
05 Januari 2022	Acc sidang meja hijau	Disetujui	
18 Februari 2022	Acc jilid lux	Disetujui	

Medan, 18 Februari 2022  
Dosen Pembimbing,



Heriyati Chrisna, SE., M.Si

Ace Sibid Luy

(P. J. S. S. S.)

hi Saraswati, SEd, M.S.

12/02 '22.



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DALAM  
MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH STUDI  
KASUS ROYAL FOOD SUMATERA UTARA**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

AULIA ANDINI

1715100279

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2022**

ACC JILID LUX



Heriyati Chrisna,SE,MSi  
PB II 17/02/2022



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DALAM  
MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH STUDI  
KASUS ROYAL FOOD SUMATERA UTARA**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

AULIA ANDINI

1715100279

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2022**



**YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA**  
**PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**  
Jl. Jend. Gatot Subroto KM. 4,5 Medan Sunggal, Kota Medan Kode Pos 20122

**SURAT BEBAS PUSTAKA**  
**NOMOR: 1061/PERP/BP/2021**

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

Nama : AULIA ANDINI  
N.P.M. : 1715100279  
Tingkat/Semester : Akhir  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Jurusan/Prodi : Akuntansi

Bahwasannya terhitung sejak tanggal 08 Desember 2021, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku sekaligus tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 08 Desember 2021  
Diketahui oleh,  
Kepala Perpustakaan



Rahmad Budi Utomo, ST.,M.Kom

No. Dokumen: FM-PERPUS-06-01  
Revisi : 01  
Tgl. Efektif : 04 Juni 2015

Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 10 Januari 2022  
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan  
 Fakultas SOSIAL SAINS  
 UNPAB Medan  
 Di -  
 Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : AULIA ANDINI  
 Tempat/Tgl. Lahir : Medan / 18 juni 1999  
 Nama Orang Tua : ALM.SULAIMAN SYAH  
 N. P. M : 1715100279  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Program Studi : Akuntansi  
 No. HP : 082164742616  
 Alamat : Jl.Klambir V tj.gusta , gg.jihad

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara**, Selanjutnya saya menyatakan :

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

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	1,000,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,750,000
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp.</b>	<b>2,750,000</b>

Ukuran Toga :

**M**

Diketahui/Disetujui oleh :

Hormat saya



Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn  
 Dekan Fakultas SOSIAL SAINS



AULIA ANDINI  
 1715100279

Catatan :

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



# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

## FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km, 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

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

### PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR\*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : AULIA ANDINI  
 Tempat/Tgl. Lahir : Medan / 18 Juni 1999  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1715100279  
 Program Studi : Akuntansi  
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis  
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 124 SKS, IPK 3.56  
 Nomor Hp : 082164742616  
 Dengan ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :

No.	Judul
1.	Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara0

catatan Diisi Oleh Dosen Jika Ada Perubahan Judul

Coret Yang Tidak Perlu



Rektor I,

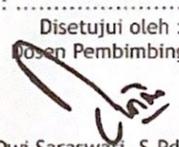
( Cahyo Pramono, S.E., M.M. )

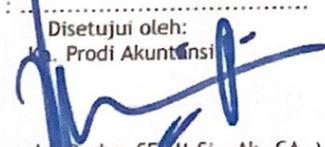
Medan, 02 Februari 2021

Pemohon,

( Aulia Andini )

Tanggal : .....  
 Disahkan oleh :  
 Dekan  
  
 ( Dr. Bambang Widjanarko, SE., MM. )

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing I :  
  
 ( Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si )

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Kap. Prodi Akuntansi  
  
 ( Dr. Rahima b. Purba, SE., M.Si., Ak., CA. )

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing II :  
  
 ( Heriyati Chrisna, SE., M.Si )

No. Dokumen: FM-UPBA-18-02	Revisi: 0	Tgl. Eff: 22 Oktober 2018
----------------------------	-----------	---------------------------

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI  
TURNITIN PLAGIAT SIMILARITY INDEX**

Nama : AULIA ANDINI  
NPM : 1715100279  
Prodi : AKUNTANSI



Bersamaan dengan ini kami beritahukan bahwasanya hasil **Turnitin Plagiat Similarity Index** Skripsi / Tesis saudara telah **LULUS** dengan hasil :

**38%**

Silahkan melanjutkan tahap pendaftaran Sidang Meja Hijau.

Verifikasi	Nama
8 Januari 2022	Wenny Sartika, SH.,MH

No. Dokumen : PM-UMJA-06-02	Revisi : 00	Tgl Eff : 23 Jan 2019
-----------------------------	-------------	-----------------------

## ABSTRAK

Setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan terutama penjualan kredit, Royal Food Sumatera Utara juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut Ibu Fitri Meilisa sebagai kepala bagian pembukuan Royal Food Sumatera Utara, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang kepada pelanggan yaitu rendahnya penjualan mereka sehingga mereka terlambat dalam membayar piutangnya, bahkan ada juga pelanggan yang menunggak piutangnya sampai dengan berbulan-bulan, hal tersebut karena kurangnya ketegasan sanksi atas keterlambatan pembayaran tagihan sehingga mengakibatkan bertambahnya jumlah piutang yang tidak tertagih. Pada Royal Food Sumatera Utara belum efektif dalam melakukan penagihan piutang kepada pelanggan dan juga dalam memberikan persetujuan dalam pemberian piutang, hal ini dapat dilihat dari jumlah pelanggan dan piutang tak tertagih yang begitu banyak pada tahun 2020 yaitu Rp. Rp. 28,720,268 dari 92.646.025 piutang pelanggan, jumlah piutang pelanggan yang tidak mampu membayar piutang bertambah sehingga menyebabkan piutang tak tertagih juga bertambah. Aktivitas pengendalian yang baik dalam meminimalkan piutang tak tertagih adalah dengan cara melakukan *Follow Up*, Penagihan Yang Lebih Agresif dan melakukan *blacklist* Konsumen Yang Menunda Pembayaran, dengan tidak dapat ditagihnya piutang dari pelanggan, pihak perusahaan terus melakukan *follow up* terhadap piutang yang belum dibayarkan kepada perusahaan. Dengan melakukan tindakan ini maka potensi untuk dibayarkan lebih besar. Dalam hal ini kemungkinan pihak yang berhutang lupa untuk membayar sehingga dengan melakukan tindakan *follow up* pelanggan akan membayar piutang nya sehingga tidak sampai menjadi piutang tidak tertagih. Kebijakan yang dilakukan perusahaan selain itu adalah *Blacklist* pelanggan yang tidak membayar atau menunda pembayarannya. Hal ini dilakukan berdasarkan kebijakan perusahaan.

**Kata Kunci : Pengendalian Internal Penjualan, Piutang Tak Tertagih.**

## **ABSTRACT**

*Every company engaged in sales, especially credit sales, Royal Food North Sumatra also has problems in collecting receivables. According to Mrs. Fitri Meilisa as head of the bookkeeping division of Royal Food North Sumatra, she acknowledged that the factor that became an obstacle in collecting receivables from customers was their low sales so that they were late in paying their receivables, there were even customers who were in arrears for months, this was because lack of firmness of sanctions for late payment of bills resulting in an increase in the number of uncollected receivables. At Royal Food North Sumatra it has not been effective in collecting receivables from customers and also in giving approval in granting receivables, this can be seen from the large number of customers and bad debts in 2020, namely Rp. Rp. 28,720,268 of 92,646,025 customer receivables, the number of receivables from customers who are unable to pay their receivables increases, causing bad debts to also increase. Good control activities in minimizing bad debts are by conducting Follow Up, More Aggressive Billing and blacklisting Consumers who Delay Payments, by not being able to collect receivables from customers, the company continues to follow up on receivables that have not been paid to the company. By taking this action, the potential to be paid is greater. In this case, it is possible that the debtor forgot to pay so that by taking follow-up actions the customer will pay his receivables so that they do not become uncollectible accounts. The company's other policy is to blacklist customers who don't pay or delay their payments. This is done based on company policy.*

**Keywords: Internal Sales Control, Doubtful Accounts.**

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala ridho dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi. Adapun judul yang penulis ajukan dengan judul “**Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara**”. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar Sarjana Sastra Satu (S-1) Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

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

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, SE., MM, selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi
2. Ibu Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn, selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Ibu Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE.,M.Si, Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi
4. Ibu Dwi Saraswati, S.Pd., M.S.i, selaku dosen pembimbing 1 (satu) yang sudah banyak membantu dan memberikan kritik serta saran terhadap skripsi ini.

5. Ibu Heriyati Chrisna, SE., M.Si, selaku dosen pembimbing 2 (dua) yang sudah banyak membantu untuk perbaikan sistematika penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Pengajar dan Staff Fakultas Sosial Sains Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi yang senantiasa mendidik dan membimbing penulis.
7. Terkhusus kepada Orang Tua penulis Ibu Hadijah Syam yang selalu membimbing dan memberikan dukungan baik berupa materi maupun dukungan moral serta selalu mendoakan dan mendidik dengan penuh kasih sayang.
8. Kakak dan abang tercinta Fitri, Tia dan Hadi yang selalu memberikan dukungan, nasihan dan motivasi.
9. Sahabat-sahabat penulis yaitu Laras dan Ade yang selalu memberikan nasihat dan motivasi serta memberikan dukungan kepada penulis
10. Dan seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Medan, 28 Januari 2022

Penulis

Aulia Andini  
1715100279

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah.....	5
1.2.1. Identifikasi Masalah .....	5
1.2.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Batasan Masalah .....	7
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1.4.1. Tujuan Penelitian .....	7
1.4.2. Manfaat Penelitian .....	8
1.5. Keaslian Penelitian .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>10</b>
2.1. Grand Theory .....	10
2.1.1. Signaling Theory .....	11
2.2. Landasan Teori .....	12
2.2.1. Pengendalian Internal .....	13
2.2.1.1. Tujuan Pengendalian Internal .....	13
2.2.1.2. Unsur – Unsur Sistem Pengendalian Internal .....	14
2.2.1.3. Komponen Sistem Pengendalian Internal .....	15
2.2.1.4. Efektivitas Sistem Pengendalian Internal .....	19
2.2.2. Pengertian Penjualan .....	20
2.2.3. Piutang .....	21
2.2.3.1. Pengertian Piutang .....	21
2.2.3.2. Klasifikasi Piutang .....	24
2.2.3.3. Kebijakan Manajemen Piutang .....	26
2.2.3.4. Faktor yang mempengaruhi piutang .....	26
2.2.3.2. PSAK Piutang .....	27
2.3. Penelitian Terdahulu .....	28
2.4. Kerangka Berfikir .....	32

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
3.1. Pendekatan Penelitian .....	33
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	34
3.2.1. Lokasi Penelitian .....	34
3.2.2. Waktu Penelitian .....	34
3.3. Objek Penelitian .....	34
3.4. Sumber Data .....	35
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	35
3.6. Teknik Analisis Data .....	35
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>37</b>
4.1. Hasil Penelitian .....	37
4.1.1. Sejarah Royal Food Sumatera Utara .....	37
4.1.2. Deskripsi Data .....	38
4.1.2.1. Proses Penjualan Barang .....	38
4.1.2.2. Sistem Pengendalian Intern Piutang .....	43
4.2. Pembahasan .....	46
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>57</b>
5.1. Kesimpulan .....	57
5.2. Saran .....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>60</b>

**LAMPIRAN**

**BIODATA**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Penjualan Cash dan Credit .....	2
Gambar 1.2 Data Piutang Tak Tertagih .....	3
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir .....	32
Gambar 4.1 FOD Penjualan yang sesuai dengan SOP .....	41
Gambar 4.2 Data piutang tak tertagih .....	45

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu .....	28
Tabel 3.1. Rincian Waktu Penelitian .....	34
Tabel 4.1. Perbandingan Pengendalian Internal .....	46

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.

Royal Food merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha rumah produksi dan perdagangan. Royal Food sendiri adalah suatu rumah produksi makanan seperti Dimsum dan Pancake. Royal Food juga melakukan perdagangan dengan menyalurkan produk ke Agen, Reseller ataupun *Dropshipper*. Royal Food dibangun pada tanggal 24 Mei 2015 dan sudah berjalan sekitar 5 tahun. Royal Food secara langsung tidak berbadan hukum. Kegiatan operasional yang dilakukan oleh Royal Food Sumatera Utara adalah melaksanakan penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit.

Setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan terutama penjualan kredit, Royal Food Sumatera Utara juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut Ibu Fitri Meilisa sebagai kepala bagian pembukuan Royal Food Sumatera Utara, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang

kepada pelanggan yaitu rendahnya penjualan mereka sehingga mereka terlambat dalam membayar piutangnya, bahkan ada juga pelanggan yang menunggak piutangnya sampai dengan berbulan-bulan, hal tersebut karena kurangnya ketegasan sanksi atas keterlambatan pembayaran tagihan sehingga mengakibatkan bertambahnya jumlah piutang yang tidak tertagih. Dengan adanya berbagai kendala tersebut menyebabkan tidak efektifnya penagihan piutang, sehingga menimbulkan piutang tak tertagih dari tahun ke tahun makin bertambah.

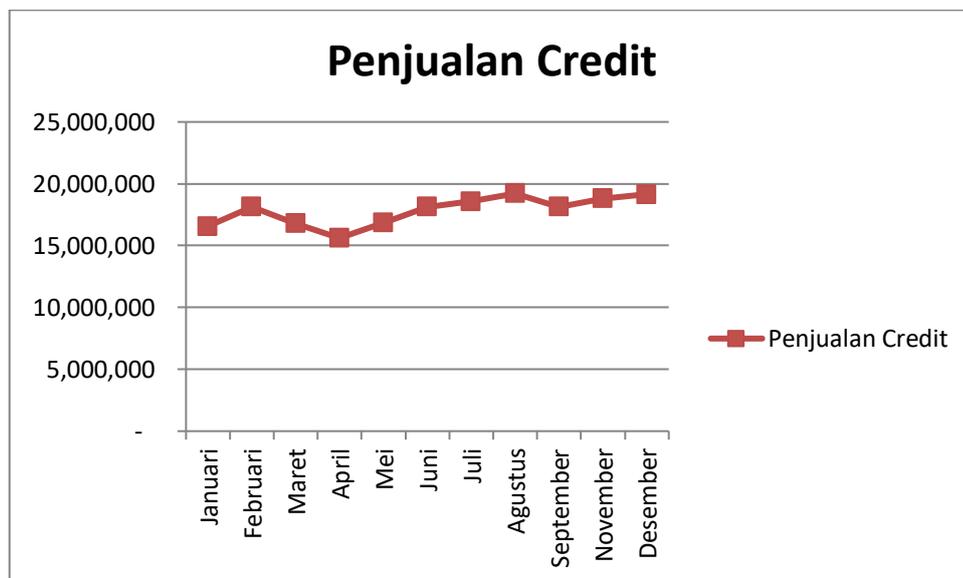
Tabel 1.1 Data piutang tak tertagih

Bulan	No. Costumer	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tak Tertagih	Selisih
Oktober 2020	12730	7,072,867	2,192,589	4,880,278
	10510	13,720,828	4,253,457	9,467,371
Nov-20	12730	11,060,420	3,428,730	7,631,690
	10510	16,465,000	5,104,150	11,360,850
Desember 2020	12730	21,551,678	6,681,020	14,870,658
	10510	22,775,232	7,060,322	15,714,910

Sumber : Royal Food Sumatera Utara, 2021

Dari data tersebut terlihat bahwasannya pada tahun 2020 jumlah piutang tak tertagih cukup banyak yaitu Rp. 28,720,268, jumlah piutang pelanggan yang tidak mampu membayar piutang bertambah sehingga menyebabkan piutang tak tertagih juga bertambah. Keadaan ini menggambarkan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian intern piutang belum memenuhi standart SPI yang dikemukakan oleh Arens Loebbeck (2002:93) yang mengatakan bahwa “ perlu adanya penafsiran risiko dalam pengendalian sehingga manajemen perusahaan

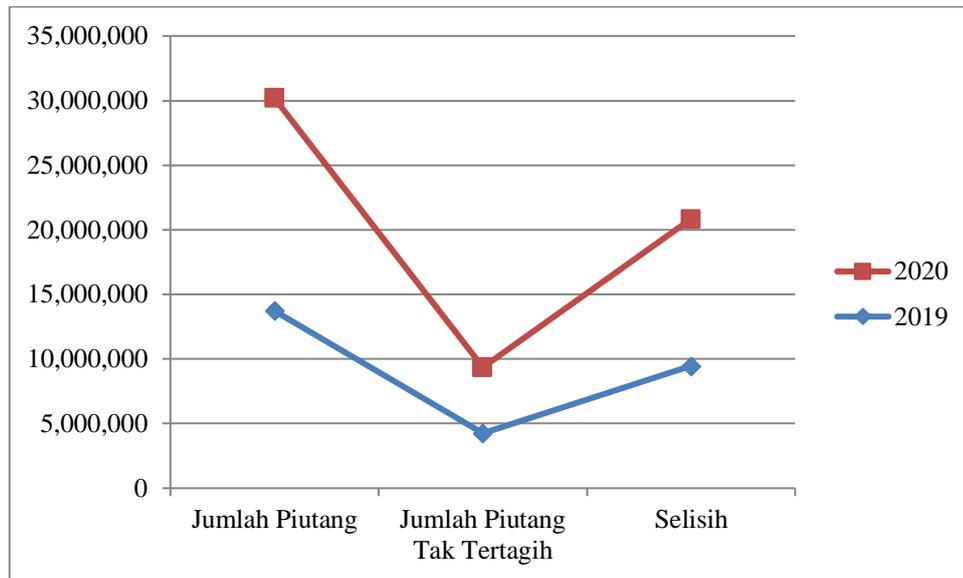
dapat mengidentifikasi dan mengelola risiko yang dapat meminimalkan kegagalan”



Gambar 1.1 Data Penjualan Credit  
Sumber : Royal Food Sumatera Utara, 2021

Pada grafik tersebut dapat dilihat bahwa penjualan credit lebih dominan dibandingkan penjualan cash, peningkatan penjualan credit mengakibatkan pendapatan perusahaan menjadi tidak stabil hal tersebut dikarenakan piutang tak tertagih mencapai 70% dari penjualan credit.

Pada sistem pemberian piutang pada Royal Food Sumatera, perusahaan memberikan jangka waktu pelunasan penugakan piutang selama 2 bulan dan kalau yang dibayarkan sudah lebih dari 70% total piutang, maka pelanggan dapat lanjut order kembali.



Gambar 1.2 Data piutang tak tertagih  
Sumber : Royal Food Sumatera Utara, 2021

Fenomena yang terdapat pada permasalahan penjualan kredit yang memicu terjadinya piutang tak tertagih adalah bertambahnya pelanggan yang tidak membayar piutang dan menyebabkan piutang tak tertagih juga meningkat, tingginya tingkat piutang tak tertagih mengakibatkan pendapatan perusahaan menjadi tidak stabil hal tersebut dikarenakan piutang tak tertagih mencapai 70% dari penjualan kredit dan kurang maksimalnya perusahaan dalam melakukan penagihan terhadap pelanggan dan kurang efektifnya kinerja bagian penagihan dikarenakan terjadinya redundansi (ganda) job pada perusahaan membuat kurang efektifnya sistem pengendalian internal terhadap piutang yang mengakibatkan tidak efektifnya tingkat penagihan piutang dan kurangnya ketegasan sanksi atas keterlambatan pembayaran tagihan sehingga mengakibatkan bertambahnya jumlah piutang yang tidak tertagih

Piutang merupakan pos penting dalam perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Itu berarti piutang akan menjadi kas

ketika terjadi pembayaran dari pihak pelanggan. Oleh karena itu, pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Pengendalian piutang dimaksudkan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang. Dengan pengendalian piutang, perusahaan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya piutang yang tak tertagih sehingga bisa memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan

Piutang sebagai asset yang materil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan umumnya dilakukan secara kredit. Demikian halnya dengan perputaran piutang, karena hal ini sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan. Dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar, manajemen perusahaan akan lebih terarah dalam menjalankan kebijakan perusahaan, terutama hal yang mengenai penjualan kredit. Karena jika tidak demikian, hal ini akan mengganggu perputaran piutang yang dampaknya akan berimbas pada penurunan laba perusahaan. Perputaran piutang yang tidak stabil akan berdampak pada proses cepat atau lambatnya piutang menjadi kas.

Pengendalian Internal (internal Control) adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi

yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong ketidaksesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan (Peris Simanjuntak, 2017).

Menurut (Mulyadi, 2017) Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan. Piutang yang timbul dari kegiatan entitas seperti penjualan atau memperoleh pendapatan disebut piutang dagang atau piutang usaha. Piutang dalam bentuk kontrak tertulis disebut wesel tagih. Wesel tagih biasanya berbunga dan memiliki jangka waktu relative panjang. Untuk perusahaan perbankan dan jasa keuangan, piutang berbentuk pinjaman yang diberikan berupa kredit.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka penulis mengangkat judul skripsi “**Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara**”.

## **1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- a. Bertambahnya pelanggan yang tidak membayar piutang dan menyebabkan piutang tak tertagih juga meningkat.
- b. Kurang efektifnya sistem pengendalian internal terhadap piutang yang mengakibatkan tidak efektifnya tingkat penagihan piutang.

- c. Kurangnya ketegasan sanksi atas keterlambatan pembayaran tagihan sehingga mengakibatkan bertambahnya jumlah piutang yang tidak tertagih.

### **1.2.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang terjadi pada Royal Food Sumatera Utara Medan, maka penulis merumuskan masalah yaitu :

- a. Bagaimana agar proses penaksiran risiko dalam memberikan piutang kepada pelanggan?
- b. Apa hambatan- hambatan yang dihadapi oleh Royal Food Sumatera Utara Medan dalam menerapkan sistem pengendalian internal untuk meminimalkan jumlah piutang tidak tertagih ?
- c. Bagaimana implementasi dari sistem pengendalian internal piutang dalam penjualan yang diterapkan untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih pada Royal Food Sumatera Utara Medan?
- d. Seberapa efektif pengendalian internal yang di lakukan oleh Royal Food Sumatera Utara Medan dalam kegiatan operasionalnya untuk mencegah piutang tak tertagih ?
- e. Apakah Sistem Informasi Penjualan berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang tak tertagih?

### **1.3 Batasan Masalah**

Untuk menghindari agar pembahasan tidak sampai keluar dari pokok permasalahan yang ada, maka penulis membatasi penelitian dengan Menganalisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT Royal Food Sumatera Utara, peneliti melakukan penelitian terhadap data penjualan kredit dan menggunakan laporan piutang tak tertagih yang akan diambil datanya yaitu data hutang tak tertagih selama 2 tahun yaitu di tahun 2019 - 2020.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas tujuan penelitian ini adalah :

- a. Penulis ingin mengetahui proses pengendalian internal penjualan.
- b. Penulis ingin mengetahui proses pengolahan data laporan penjualan.
- c. Penulis ingin mengetahui penaksiran risiko dalam memberikan piutang kepada pelanggan.

#### **1.4.2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

- a. Bagi penulis

Dapat terlibat langsung dalam kegiatan dan dapat mengetahui sejauh mana penerapan prosedur penjualan yang ditentukan perusahaan dapat dilaksanakan

serta seberapa besar teori-teori yang bersangkutan dapat diterapkan untuk mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan.

b. Bagi Perusahaan

Memberikan gambaran pada perusahaan mengenai pentingnya perhatian terhadap Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara dalam Meningkatkan Efisiensi kinerja perusahaan yang diharapkan mampu diaplikasikan.

c. Bagi Pihak Lain

Dapat dijadikan sebagai acuan, referensi, informasi dan wawasan teoritis dalam penelitian selanjutnya guna melakukan analisa yang lebih baik, khususnya pada topik Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih.

### 1.5. Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian Widiasmara (2014) yang berjudul : Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Dept) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. Sedangkan penelitian ini berjudul : Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara.

Perbedaan penelitian ini terletak pada :

1. **Model penelitian** : dalam penelitian terdahulu menggunakan deskriptif komparatif sedangkan penelitian ini menggunakan model kualitatif.

2. **Variabel penelitian** : penelitian terdahulu menggunakan 2 (dua) variable yaitu pengendalian intern piutang usaha dan piutang tak tertagih. Sedangkan penelitian ini menggunakan 2 (dua) variabel yaitu Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang Tak Tertagih.
3. **Jumlah Observasi / Sampel** : penelitian terdahulu menggunakan sampel sebanyak 3 (tiga) tahun laporan penjualan, sedangkan penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 2 (dua) tahun laporan penjualan.
4. **Waktu penelitian** : penelitian terdahulu dilakukan tahun 2014 sedangkan penelitian ini tahun 2021.
5. **Lokasi penelitian** : lokasi penelitian terdahulu di PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk cabang Madiun, sedangkan penelitian ini dilakukan di Royal Food Sumatera Utara.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. *Grand Theory***

##### **2.1.1. *Stewardship Theory***

Grand theory dalam penelitian ini menggunakan Stewardship Theory, teori stewardship menjelaskan mengenai situasi manajemen tidaklah termotivasi oleh tujuan-tujuan individu melainkan lebih ditujukan pada sasaran hasil utama mereka untuk kepentingan organisasi. Teori ini menggambarkan tentang adanya hubungan yang kuat antara kepuasan dan kesuksesan organisasi. Sedangkan menurut Murwaningsari (2019: 31) teori stewardship berdasarkan asumsi filosofis mengenai sifat manusia bahwa manusia dapat dipercaya, bertanggung jawab, dan manusia merupakan individu yang berintegritas.

Pemerintah selaku steward dengan fungsi pengelola sumber daya dan rakyat selaku principal pemilik sumber daya. Terjadi kesepakatan yang terjalin antara pemerintah (steward) dan rakyat (principal) berdasarkan kepercayaan, kolektif sesuai tujuan organisasi. Organisasi sektor publik memiliki tujuan memberikan pelayanan kepada publik dan dapat di pertanggungjawabkan kepada masyarakat (publik). Sehingga dapat diterapkan dalam model kasus organisasi sektor publik dengan teori stewardship. Teori stewardship mengasumsikan hubungan yang kuat antara kesuksesan organisasi dengan kepuasan pemilik. Pemerintah akan berusaha maksimal dalam menjalankan pemerintahan untuk mencapai tujuan pemerintah yaitu meningkatkan kesejahteraan rakyat. Apabila tujuan ini mampu tercapai oleh

pemerintah maka rakyat selaku pemilik akan merasa puas dengan kinerja pemerintah.

## **2.2. Landasan Teori**

### **2.2.1 Pengendalian Internal**

Pengendalian Internal (internal Control) adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong ketidaksesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan (Peris Simanjuntak & Rahayu, 2017).

Pengendalian internal merupakan proses dan prosedur yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan pengendalian telah dipenuhi (Romney, 2014: 226).

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 (Mulyadi, 2014: 163).

Maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu kegiatan penangkalan risiko-risiko untuk meminimalisir kerugian yang mungkin timbul dari suatu aktivitas perusahaan sehingga dapat langsung diambil sebuah tindakan dengan tujuan peningkatan kualitas perusahaan agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

### **2.2.1.1 Tujuan Pengendalian Internal**

(Singal, Christian Richo, 2015) menyatakan bahwa, pengendalian intern sebagai salah satu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil satuan usaha lainnya yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal-hal berikut:

1. Keandalan pelaporan keuangan
2. Kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku
3. Efektivitas dan efisiensi operasi

Menurut Mulyadi (2014: 163), tujuan pokok pengendalian internal yaitu sebagai berikut:

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

Sedangkan menurut Romney (2014: 226) tujuan pengendalian internal meliputi:

1. Mengamankan aset
2. Mengelola catatan dengan baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar
3. Memberikan informasi yang reliabel dan akurat
4. Menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan
5. Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional

6. Mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditetapkan
7. Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku

### **2.2.1.2 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal**

Menurut Mulyadi (2017:130) unsur pokok sistem pengendalian internal ada 4 unsur, yaitu:

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas. Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.
- c. Praktik yang sehat. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian internal yang sangat penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas yang

minimum dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan.

### **2.2.1.3 Komponen-komponen Sistem Pengendalian Internal**

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71) sistem pengendalian internal memiliki 5 komponen utama dalam sistem *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO) sebagai berikut:

#### **1. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian internal adalah:

- a. Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika di mana jika etika itu dilanggar itu merupakan penyimpangan.
- b. Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen, artinya di sini bahwa manajemen akan menegakkan peraturan. Jika yang melanggar akan dikenakan sanksi yang tegas
- c. Struktur Organisasi
  - 1) Metode pembagian tugas dan tanggung jawab.

Dalam perusahaan harus jelas dan tegas dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

2) Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia.

Perusahaan dalam memilih karyawan harus selektif dan melalui prosedur tes yang semestinya bukan nepotisme dan sejenisnya.

3) Pengaruh dari luar.

Apabila lingkungan dalam perusahaan sudah baik, maka pengaruh dari luar yang buruk akan mudah bersama-sama ditangkal dan pengaruh yang baik akan lebih mudah diterima.

## 2. Penaksiran Risiko.

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok risiko yang dihadapi perusahaan, yaitu:

- a. Risiko strategis, yaitu mengerjakan sesuatu dengan cara yang salah (misalnya: harusnya dikerjakan dengan komputer ternyata dikerjakan secara manual).
- b. Risiko finansial, yaitu risiko menghadapi kerugian keuangan. Hal ini dapat disebabkan karena uang hilang, dihambur- hamburkan, atau dicuri.
- c. Risiko informasi, yaitu menghasilkan informasi yang tidak relevan atau informasi yang keliru, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat dipercaya

3. Aktivitas Pengendalian. Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan

pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO) mengidentifikasi setidaknya-tidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

- a. Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan.

Otorisasi dengan cara membubuhkan tanda tangan sebagai bentuk persetujuan dari atasan. Contoh: untuk meminta pergantian peralatan kantor maka bagian pembelian harus meminta persetujuan dari pimpinan dari bagian keuangan, persetujuan dari pimpinan keuangan itu dibuktikan dengan tanda tangan.

- b. Pembagian tugas dan tanggung jawab.

Pembagian tugas dan tanggung jawab berdasarkan struktur organisasi yang telah dibuat perusahaan.

- c. Rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik.

Dokumen sebaiknya mudah dipakai oleh karyawan, dokumen dibuat dengan bahan yang berkualitas agar bertahan lama jika disimpan.

- d. Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan.

Perlindungan yang ketat ini meliputi: – Antara peccatat dan pembawa kas harus berbeda orangnya. – Tersedia tempat penyimpanan yang baik. – Pembatasan akses ruang – ruang yang penting.

- e. Pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan.

Pemeriksaan kinerja ini dapat dilakukan dengan salah satu langkah berikut: – Membuat rekonsiliasi/pencocokan antara catatan perusahaan dengan bank, maupun rekonsiliasi antara dua catatan yang terpisah

mengenai suatu rekening. → Melakukan stok opname yaitu mencocokkan jumlah unit persediaan di gudang dengan catatan persediaan. → Menjumlah berbagai hitungan dengan cara batch totals, yaitu penjumlahan dari atas ke bawah.

#### 4. Informasi dan Komunikasi.

Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal berikut ini:

- a. Bagaimana transaksi diawali.
- b. Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap dimasukkan ke sistem komputer.
- c. Bagaimana fail data dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui isinya.
- d. Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.
- e. Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
- f. Bagaimana transaksi berhasil

#### 5. Pemantuan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantuan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut ini:

- a. Supervisi yang efektif, yaitu manajemen yang lebih atas dapat mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.

- b. Akuntansi pertanggungjawaban yaitu perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, masing-masing departemen, dan masing-masing proses yang dijalankan oleh perusahaan.

#### **2.2.1.4 Efektivitas Sistem Pengendalian Internal**

Efektivitas menurut Subkhi dan Mohammad (2013:247) menyatakan bahwa efektivitas adalah hubungan antara output dan tujuan. Ini berarti bahwa efektivitas merupakan ukuran seberapa jauh tingkat output kebijakan dan prosedur dari organisasi mencapai tujuan yang ditetapkan. Dalam pengertian teoritis atau praktis, tidak ada pengertian yang universal mengenai apa yang dimaksud dengan efektivitas. Bagaimanapun juga, definisi efektivitas berkaitan dengan pendekatan umum. Bila ditelusuri, efektivitas berasal dari kata dasar efektif yang berarti memiliki efek (pengaruh, akibatnya, kesannya) dan juga bisa berarti menggunakan metode/cara, sarana/alat dalam melaksanakan aktivitas sehingga berhasil guna (mencapai hasil optimal)

Dengan adanya masalah-masalah pada suatu organisasi, maka dibutuhkan suatu pengendalian internal yang dapat mengatasi atau meminimalkan dan menyelesaikan masalah-masalah yang ada serta mencegah munculnya masalah baru. Pada dasarnya, faktor efisiensi dan efektivitas unit/perusahaan merupakan dua hal yang juga merupakan sasaran dari diterapkannya pengendalian internal, karena jika pengendalian internal tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan, maka kemungkinan besar (hampir dapat dipastikan) akan timbul yang namanya

inefisiensi (pemborosan sumber daya), yang pada akhirnya tentu saja hal ini hanya akan membebani tingkat profitabilitas (keuntungan) perusahaan menurut Hery (2016:159-160).

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 (Agus dan Indriyo, 2014).

### **2.2.2. Pengertian Penjualan**

Istilah penjualan sering disalah artikan dengan istilah pemasaran, bahkan ironisnya ada yang menganggap sama pengertian antara penjualan dengan pemasaran. Kesalah pahaman tidak hanya pada praktek penjualan tetapi juga pada struktur organisasi perusahaan. Pada hakekatnya kedua istilah tersebut memiliki arti dan ruang lingkup berbeda. Pemasaran memiliki arti yang lebih luas meliputi berbagai fungsi perusahaan, sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran itu sendiri. Dengan demikian penjualan tidak sama dengan pemasaran (Zulkarnain, 2013).

“Penjualan adalah pemindahan hak milik barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama

dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang/jasa dalam suatu periode akuntansi”.

### **2.2.3. Piutang**

#### **2.2.3.1. Pengertian Piutang**

Hampir semua jenis barang atau jasa saat ini dapat dibeli secara kredit, karena penjualan secara kredit ini merupakan politik yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat pelanggan. Meskipun pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai dari pada secara kredit, namun tekanan – tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Penjualan secara kredit, maka perusahaan akan memiliki piutang.

Menurut Sugiri (2019: 43) menyatakan bahwa piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas. Sedangkan menurut Warren (2015: 356) istilah piutang (receivable) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.

Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit (Jusup, 2013). Maka dari berbagai pernyataan tersebut dapat kita simpulkan bahwa piutang adalah hak menagih atau klaim dalam bentuk uang kepada pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi karena adanya transaksi penjualan secara kredit

Penjualan secara kredit sangat dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan, sehingga menimbulkan beberapa keuntungan dalam bentuk :

1. Kenaikan hasil penjualan.
2. Kenaikan laba. Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan sehingga menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.
3. Memenangkan persaingan. Dalam dunia bisnis saat ini maka hampir semua perusahaan politik penjualan kredit ini. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka haruslah dilakukan politik penjualan kredit tersebut, apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar. Politik penjualan kredit yang agresif akan dapat merangsang minat calon konsumen yang memungkinkan untuk memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat membeli, sehingga pembeli dapat menikmati sekarang juga dengan membayar sisanya nanti dikemudian hari.

Selain dapat menimbulkan keuntungan, piutang juga dapat menimbulkan berbagai biaya bagi perusahaan. Artinya perusahaan tetap tidak terlepas dari penanggungan resiko berupa biaya. Apapun resiko yang terkandung dalam piutang, yaitu sebagai berikut :

1. Resiko tidak terbayarkan seluruh piutang
2. Resiko tidak terbayarkan sebagian piutang
3. Resiko keterlambatan dalam melunasi piutang
4. Resiko tertanamnya modal dalam piutang.

Sedangkan biaya yang timbul akibat dari adanya piutang adalah :

1. Biaya penghapusan piutang

Resiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya bad debt atau piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

2. Biaya Pengumpulan Piutang

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

3. Biaya administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

4. Biaya sumber dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun luar perusahaan untuk menjagainya. Dana tersebut diperlukan untuk sumber dana.

Adapun langkah-langkah preventif yang harus dilakukan untuk mengurangi resiko tersebut adalah manajer kredit hendaknya memerhatikan lima “C” dari kredit sebelum memutuskan pemberian kredit kepada pelanggan, yaitu sebagai berikut:

1. *Character*, dalam hal ini manajer kredit harus memerhatikan karakter dari si pemohon. Apabila pelanggan lama, maka dapat dilihat pada *track*

*record* yang ada dikartu piutang. Bila pelanggan baru, maka dapat ditanyakan pada mitra usahanya referensi pihak lain yang menjamin

2. *Capacity*, dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan kemampuan pelanggan dalam mengelola bisnisnya.
3. *Capital*, dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan modal yang dimiliki pelanggan. Hal ini bisa dilihat pada pos *equity* dalam laporan keuangan pelanggan.
4. *Collateral*, dalam ini manajer kredit perlu memerhatikan jaminan yang diberikan oleh pelanggan untuk menutup kerugian apabila pelanggan tidak bisa melanjutkan angsurannya.
5. *Coditions of economics*, dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan apakah perusahaan pelanggan tersebut rentan terhadap kondisi ekonomi, baik makro maupun lini bisnis pelanggan.

Dengan timbulnya biaya bagi perusahaan tersebut, untuk itu perusahaan perlu melakukan analisis ekonomi tentang piutang yang bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar atau kecil dari biayanya. Apabila diperkirakan bahwa dimanfaatnya lebih besar, maka secara ekonomi pemilikan piutang (penjualan kredit) tersebut dibenarkan. Analisa tersebut merupakan salah satu bagian dari pengelolaan piutang.

#### **2.2.3.2. Klasifikasi Piutang**

Piutang merupakan aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun dalam satu periode akuntansi. Piutang pada

umunya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Namun selain itu, piutang juga dapat ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.

Warren Reeve dan Fess mengklarifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu:

### 1. Piutang Usaha

Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Transaksi paling umum yang menciptakan piutang usaha adalah penjualan barang dan jasa secara kredit. Piutang tersebut dicatat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

### 2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun. Maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang.

### 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 diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihan dalam satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain-lain merupakan piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

#### **2.2.3.3. Kebijakan Manajemen Piutang**

Keberhasilan atau kegagalan sebuah bisnis terutama akan tergantung pada permintaan atas produk- produk aturannya, semakin tinggi nilai penjualan, semakin besar keuntungannya dan semakin tinggi harga sahamnya. Penjualan kemudian akan tergantung pada beberapa faktor, beberapa diantaranya merupakan faktor-faktor eksternal tetapi yang lainnya berada di bawah kendali perusahaan. Faktor utama yang dapat dikendalikan dari penjualan adalah harga jual, kualitas produk, periklanan, dan kebijakan kredit.

Manajer kredit adalah seseorang yang bertanggung jawab untuk mengatur kebijakan kredit perusahaan. Akan tetapi, karena arti penting secara tidak langsung dimiliki oleh kredit. Kebijakan kredit itu sendiri biasanya ditentukan oleh komite eksekutif, yang umumnya terdiri atas presiden dan wakil presiden bagian keuangan, pemasaran dan produksi.

#### **2.2.3.4. Faktor-faktor yang mempengaruhi piutang**

Piutang yang diakibatkan oleh penjualan secara kredit mempunyai kelebihan dan kekurangan. Dengan banyaknya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan, maka akan menyebabkan investasi terhadap piutang akan

meningkat. Menurut Riyanto (2013:85), faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah :

#### 1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitabilitas*.

#### 2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

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

#### 3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

#### 4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. 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 kecil 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 pada para langganan.

Kebiasaan para langgan 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.

#### **2.2.3.5. PSAK Piutang**

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.43 menyatakan bahwa: “Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha” Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.9 piutang adalah: “Piutang

usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan”.

Piutang pada umumnya dapat dikelompokkan menjadi piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan disebut piutang usaha (trade receivables). Sedangkan piutang jenis lain-lain seperti piutang pegawai (employee receivables), piutang bunga, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang pemegang saham, dan lain-lain. Penggolongan piutang menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yaitu menurut sumber terjadinya, ialah piutang usaha dan piutang lain-lain. Sedangkan pengklasifikasian bisa dengan beberapa cara: (1) piutang terdiri dari piutang usaha (trade receivable) dan piutang non usaha (non-trade receivable), (2) piutang terdiri dari piutang yang bersifat lancar atau jangka pendek, dan piutang tidak lancar atau jangka panjang.

### 2.3. 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 :

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama / Tahun	Judul Penelitian	Variabel	Hasil
1	Widiasmara (2014)	Analisis Pengendalian Intern Piutang	1. Pengendalian Intern Piutang Usaha	prosedur pengendalian intern terhadap piutang

		Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Dept) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun	2. Piutang Tak Tertagih	usaha berjalan cukup efektif. Ini juga 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
2	Runtu dan Elim (2016)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado	Pengendalian Intern Piutang Usaha	pengendalian intern piutang usaha pada PT. BAF Manado berjalan dengan baik. Perusahaan memiliki SOP (Standar Operasi Perusahaan) yang jelas. Selain itu perusahaan juga ditunjang dengan karyawan yang kompeten sehingga tidak pernah terdapat kesalahan yang signifikan pada pencatatan piutang. Selain itu penagihan juga berjalan dengan lancar terbukti dari kecilnya piutang tak tertagih (bad debt) perusahaan
3	Selviana (2013)	Analisis Pengendalian Intern atas Piutang Usaha	Pengendalian Intern Piutang Usaha	sistem pengendalian internal piutang yang diterapkan belum efektif, dikarenakan

		pada PD. Subur Jaya Palembang		perusahaan belum ada pedoman khusus yang tertulis dan belum diterapkannya Purpose, Capacity, Capital, Collateral, Condition, Character pada proses pemberian kredit dan melaksanakan pengendalian intern
4	Habibie (2013)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado	Pengendalian Intern Piutang Usaha	secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado sudah berjalan efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern, namun disisi lain terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan konsep pengendalian intern
5	Susanto dan Zulkarnain (2016)	Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Penagihan Piutang pada PT. Usaha Lantang Sejahtera Jakarta	1. Pengendalian Internal Piutang 2. Akuntansi Penjualan Kredit 3. Efektivitas Terhadap Piutang	Dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengendalian internal piutang usaha PT X sudah sangat memadai dan efektivitas penagihan piutang usaha PT X sudah efektif serta hubungan antara peranan pengendalian internal piutang usaha dengan efektivitas penagihan piutang usaha memiliki hubungan yang kuat. Dengan demikian,

				pengendalian internal piutang usaha mempunyai peranan dalam menunjang efektivitas penagihan piutang usaha.
--	--	--	--	--

### 2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan unsur-unsur pokok dalam penelitian dimana konsep teoritis akan berubah ke dalam defenisi operasional yang dapat menggambarkan rangkaian variabel yang akan diteliti. Penelitian ini membahas mengenai Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara.

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 (Mulyadi, 2014: 163)

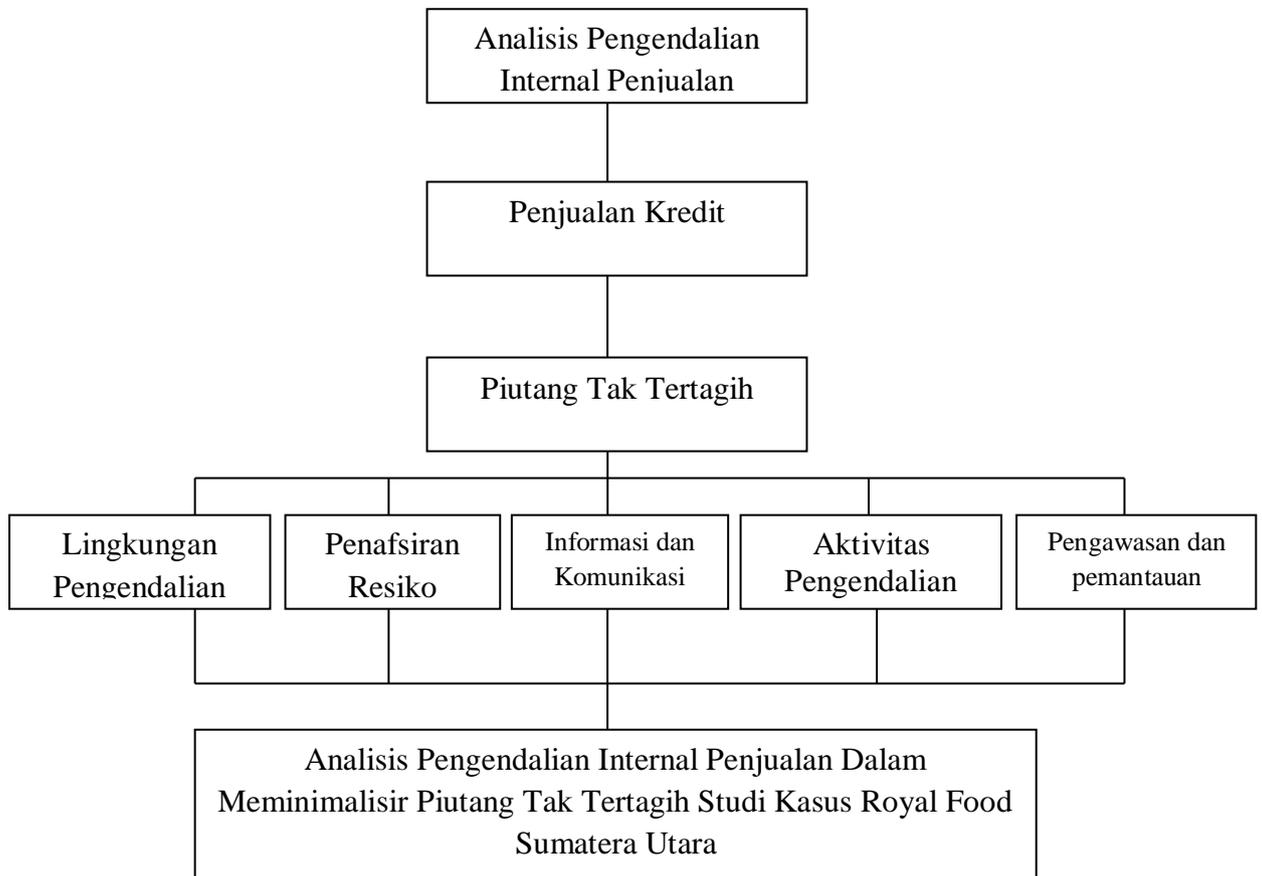
Istilah penjualan sering disalah artikan dengan istilah pemasaran, bahkan ironisnya ada yang menganggap sama pengertian antara penjualan dengan pemasaran. Kesalah pahaman tidak hanya pada praktek penjualan tetapi juga pda struktur organisasi perusahaan. Pada hakekatnya kedua istilah tersebut memiliki arti dan ruang lingkup berbeda. Pemasaran memiliki arti yang lebih luas meliputi berbagai fungsi perusahaan, sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran itu sendiri. Dengan demikian penjualan tidak sama dengan pemasaran (Zulkarnain, 2013)

Pengendalian piutang dimaksudkan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang. Dengan pengendalian piutang, perusahaan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya piutang yang tak tertagih sehingga bisa memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan.

Sistem pengendalian intern piutang ini digunakan untuk meningkatkan pengawasan dalam hal penagihan piutang, guna mengurangi risiko terjadinya piutang tak tertagih. Pemahaman terhadap pengendalian intern piutang dilakukan untuk menilai dan menentukan seberapa jauh aktivitas pengendalian yang ada, sehingga mencegah terjadinya kesalahan

Penelitian yang dilakukan oleh Widiasmara (2014) yang berjudul Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Dept) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun menyatakan bahwa secara keseluruhan, prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha berjalan cukup efektif. Ini juga 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.

Maka berdasarkan teori yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat menggambarkan kerangka berpikir sebagai berikut :



**Gambar 2.1 Kerangka Berpikir**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Pendekatan Penelitian**

Menurut Asep Saepul (2014 : 9) Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dapat menjelaskan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi seseorang atau kelompok terhadap sesuatu. Metode penelitian kualitatif berbeda dengan metode penelitian kuantitatif adapun perbedaan tersebut yaitu dapat dilihat dari ciri-ciri atau karakteristik metode kualitatif seperti :

- a) Sumber data ialah situasi yang wajar atau “*natural setting*” artinya bahwa peneliti mengumpulkan data berdasarkan observasi situasi yang wajar sebagaimana adanya, tanpa dipengaruhi dengan sengaja.
- b) Peneliti sebagai instrumen penelitian, artinya dalam penelitian kualitatif peneliti merupakan “*key instrumen*” atau alat penelitian utama.
- c) Sangat deskriptif, artinya dalam penelitian kualitatif diusahakan mengumpulkan data deskriptif yang banyak yang diluangkan dalam bentuk laporan dan uraian.
- d) Mementingkan proses maupun produk, artinya memperhatikan bagaimana perkembangan terjadinya sesuatu di samping bagaimana hasil dari proses tersebut.

### 3.2.Lokasi dan Waktu Penelitian

#### 3.2.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Royal Food Sumatera Utara yang berada di Jalan Beo No. 72 Sei Sikambing B Medan.

#### 3.2.2. Waktu Penelitian

Jadwal waktu pelaksanaan magang di Royal Food Sumatera Utara selama satu bulan terhitung dari tanggal 15 Februari sampai dengan 15 Maret 2021. Penulis melakukan kegiatan magang sesuai dengan jam kerja pegawai, yaitu dari hari senin sampai dengan hari sabtu, Mulai Pukul 09:00 AM – 17:00 PM, dan waktu istirahat pukul 12:00 PM – 13:00 PM, untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini :

**Tabel 3.1. Rincian Waktu Penelitian**

No	Kegiatan	2021						
		Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agst
1	Pengajuan Judul	■						
2	Penyusunan Proposal	■	■	■	■			
3	Pengajuan Proposal			■	■			
4	Perbaikan Proposal				■	■		
5	Pengumpulan Data					■		
6	Penulisan Skripsi					■	■	
7	Bimbingan Skripsi						■	
8	Sidang Meja Hijau							■

### 3.3.Objek Penelitian

Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah laporan Piutang Tak Tertagih Pada PT Royal Food Sumatera Utara yang akan diambil datanya yaitu data hutang tak tertagih selama 2 tahun yaitu di tahun 2019 - 2020.

### **3.4.Sumber Data**

Menurut Sugiyono (2014:3) “Sumber data adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder :

1. Data primer merupakan data yang dikumpulkan berdasarkan interaksi langsung antara pengumpul dan sumber data.
2. Data sekunder dikumpulkan dari sumber-sumber tercetak, di mana data tersebut telah dikumpulkan oleh pihak lain sebelumnya. Sumber data sekunder ini misalnya dari buku, laporan perusahaan jurnal, internet dan sebagainya.

### **3.5.Teknik Pengumpulan Data**

Adapun teknik pengumpulan data yang penulis pergunakan adalah :

1. Wawancara, yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pimpinan, kepala bagian atau karyawan yang terkait dalam Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara.
2. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan sistem informasi seperti data piutang.

### **3.6.Teknik Analisis Data**

Langkah-langkah yang dilakukan penulis adalah mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian pada objek penelitian yaitu Royal Food Sumatera Utara Medan, selanjutnya mengklasifikasikan data yang ada sesuai dengan yang

diperlukan yaitu data-data mengenai Penerapan Sistem Penjualan Barang Terhadap Kelancaran Penyajian Informasi kemudian mengamati dan membandingkan data yang ada dengan unsur-unsur sistem Penerapan Sistem Penjualan Barang Terhadap Kelancaran Penyajian Informasi Pada Royal Food Sumatera Utara Medan. Kemudian menganalisa dan menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dan membandingkan dengan pengetahuan teknis (data sekunder) dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan untuk kemudian mengambil sebuah kesimpulan.

Adapun tahapan- tahapan analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

- a. Metode deskriptif, yaitu pengumpulan data, dengan mengolongkan, menganalisis dan menginterpretasikan data sehingga memberikan gambaran yang lebih akurat tentang masalah yang terjadi di perusahaan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal sangat berpengaruh untuk meminimalkan piutang tak tertagih.
- b. Metode komparatif, merupakan jenis penelitian deskriptif yang berusaha mencari jawaban secara mendasar mengenai sebab akibat dengan menganalisis faktor- faktor penyebab terjadinya maupun munculnya suatu fenomena atau kejadian tertentu. Hasil yang ingin diperoleh dari analisis ini untuk melihat perbandingan antara teori-teori tersebut dengan aplikasinya pada perusahaan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Sejarah Royal Food Sumatera Utara**

Royal Food merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha rumah produksi dan perdagangan. Royal Food sendiri adalah suatu rumah produksi makanan seperti Dimsum dan Pancake. Royal Food juga melakukan perdagangan dengan menyalurkan produk ke Agen, Reseller ataupun *Dropshipper*. Royal Food dibangun pada tanggal 24 Mei 2015 dan sudah berjalan sekitar 5 tahun. Royal Food secara langsung tidak berbadan hukum, namun pada tahun 2020 tepatnya bulan Agustus Royal Food telah membuat secara resmi CV. Royal Insan Mandiri dan Koperasi Syariah Royal Insan Mandiri, dimana Royal Food adalah salah satu bagian atau disebut juga anak perusahaan dari CV. Royal Insan Mandiri dan Koperasi Syariah Royal Insan Mandiri. Royal Food juga sepenuhnya sudah memiliki izin produksi label Halal dari Majelis Ulama Indonesia yang secara resmi diurus.

Royal Food memproduksi bermacam varian Dimsum dan Pancake, beberapa menu sendiri yaitu Dimsum ayam, udang, kepiting, rumput laut, ekado telur puyuh, lumpia udang, lenghengkien, Bola-bola udang dan Pancake durian. Reseller yang membeli produk dari Royal Food juga sudah menyebar luas ke daerah – daerah dengan memakai nama Brand yang berbeda-beda

Perusahaan menggunakan sistem *Pre-Order* dikarenakan banyaknya Reseller dari partai besar maupun kecil sehingga Royal Food merencanakan jadwal produksi selama beberapa hari ke depan sebab jumlah permintaan melebihi dari standart produksi perharinya.

Royal Food ini sendiri masih menggunakan sistem manual . baik itu menghitung persediaan, laporan keuangan, serta penggajian. Hal ini sangat disayangkan sekali dikarnakan bisa terjadi nya (*-minus* ) pada persedian barang tanpa disadari.

#### **4.1.2. Deskripsi Data**

##### **4.1.2.1. Proses Penjualan Barang**

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit mau pun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika pesanan dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam transaksi penjualan tunai, barang/jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan tunai adalah :

- a. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai.
- c. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.

- d. Nama dan alamat pembeli.
- e. Kuantitas produk yang akan dijual.
- f. Nama wiraniaga yang akan melakukan penjualan.
- g. Otorisasi pejabat yang berwenang.

1) Fungsi Yang Terkait

Fungsi-fungsi yang terkait dengan akuntansi penjualan adalah sebagai berikut :

a) Fungsi Penjualan

Dalam transaksi ini, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

b) Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerimaan kas dari pembeli.

c) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

d) Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan, fungsi ini bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

e) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

## 2) Dokumen Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Ada pun dokumen –dokumen yang digunakan dalam penjualan adalah sebagai berikut :

### a) Faktur penjualan tunai (FPT)

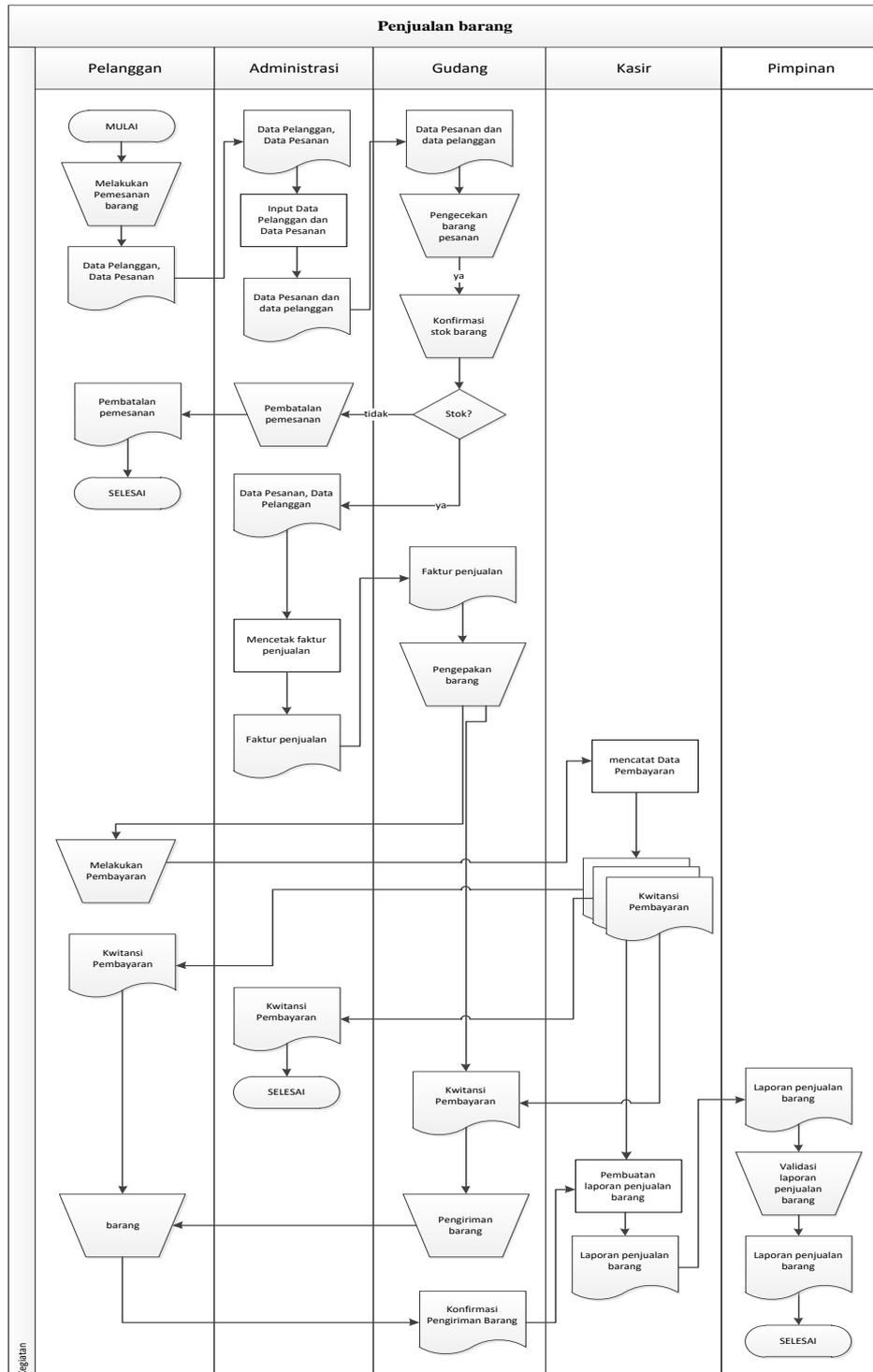
Faktur penjualan berfungsi untuk merekam transaksi penjualan barang baik tunai maupun kredit. Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

Faktur ini diisi oleh bagian order penjualan dalam rangka 3 (tiga), yaitu :

- (1) Lembar 1 (Satu) akan diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran barang kepada kas.
- (2) Lembar 2 (dua) akan diserahkan kepada bagian pembungkus beserta barangnya sebagai perintah penyerahan barang ke pembeli yang telah membayar di kas dan sekaligus sebagai slip pembungkus yang akan ditempel di pembungkus barang sebagai identitas barang.
- (3) Lembar 3 (tiga) yang akan diserahkan ke bagian order penjualan yang akan dijadikan sebagai arsip sementara berdasarkan nomor urutannya sebagai pengendali apabila terjadi kejanggalan transaksi penjualan.

Sistem pendataan penjualan barang sudah menggunakan sistem komputerisasi sehingga mempermudah sistem pengiriman. Berikut adalah proses

sistem penjualan barang yang sedang berlangsung pada Royal Food Sumatera Utara seperti pada gambar 4.1 :



Gambar 4.1. FOD Penjualan yang sesuai dengan Standar Operasional Prosedur

Penjelasan FOD Pencatatan data penjualan Barang :

1. Pelanggan melakukan pemesanan barang kepada administrasi, lalu pelanggan memberikan data pelanggan dan data pesanan barang kepada administrasi.
2. Administrasi lalu melakukan input data pelanggan dan mencatat data pesanan barang di form pemesanan barang (manual) dan menyerahkan form data pesanan (manual) ke bagian gudang untuk pengecekan stok persediaan barang.
3. Apabila stok barang yang di minta terpenuhi sesuai from pesanan, maka bagian gudang akan mengkonfirmasi kepada admin bahwa stok pemesanan terpenuhi, dan apabila stok barang yang di minta jumlahnya tidak terpenuhi sesuai from pesanan maka bagian gudang akan mengkonfirmasi kepada admin bahwa pesanan barang tidak dapat di proses atau konfirmasi pembatalan pesanan.
4. Kemudian admin akan mencetak faktur penjualan barang sesuai pesanan.
5. Bagian gudang akan melakukan pengepakan barang.
6. Pelanggan melakukan pembayaran pesanan barang kepada kasir,lalu kasir menyerah kan bukti kwintasi pembayaran atau faktur penjualan kepada pelanggan (ada 3 rangkap faktur penjualan yaitu faktur warna putih di serahkan kepada pelanggan,faktur warnah merah di pegang oleh kasir dan faktur warna kuning di pegang oleh admin sebagai arsip dokumen penjualan).
7. Setelah pelanggan melakukan pembayaran barang, maka bagian gudang akan melakukan pengiriman barang kepada pelanggan.
8. Kemudian kasir akan membuat laporan penjualan barang secara keseluruhan dan kemudian diserahkan kepada pimpinan.

9. Kemudian pimpinan akan memvalidasi laporan penjualan barang

#### **4.1.2.2. Sistem Pengendalian Intern Piutang**

Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan pada perusahaan Royal Food Sumatera Utara, peneliti menemukan beberapa temuan yang berkaitan dengan rumusan masalah yakni, berkaitan dengan bagaimana implementasi dari sistem pengendalian internal piutang dalam penjualan yang diterapkan untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih pada Royal Food Sumatera Utara. Sistem pengendalian internal yang diterapkan perusahaan telah terjadi perubahan sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Kepala bagian akuntansi dan keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“Perusahaan ini pada awalnya menggunakan sistem pengendalian internal, namun sistem tersebut berubah menjadi SAFI ( *system Accounting, Financing and Inventory*). Karena perusahaan menganggap SAFI ini lebih efektif dan efisien pengawasannya dibandingkan sistem yang sebelumnya”.

Perubahan sistem pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan Royal Food Sumatera Utara menganggap bahwa dengan terjadinya perubahan sistem tersebut tugas dan wewenang lebih efektif dan efisien, dilihat dari pemisahan fungsi tugas dalam organisasi pengendalian internal. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Kepala bagian Akuntansi dan Keuangan perusahaan, sebagai berikut:

“Di perusahaan ini sistem pengendalian internal dilakukan oleh bagian keuangan dan tidak ada pemisahan fungsi dan wewenang antara bagian pengendalian internal dengan bagian keuangan. Bertujuan untuk memudahkan pengawasan atas penjualan”.

Dari hasil wawancara diatas bertentangan dengan teori yang dikemukakan oleh Bambang Hartadi dalam bukunya yang berjudul Auditing Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi bahwa sistem pengendalian internal mengharuskan perusahaan harus memiliki pemisahan fungsi tugas yang jelas agar tidak terjadinya penyimpangan dan kesalahan manusia yang disengaja maupun tidak disengaja.

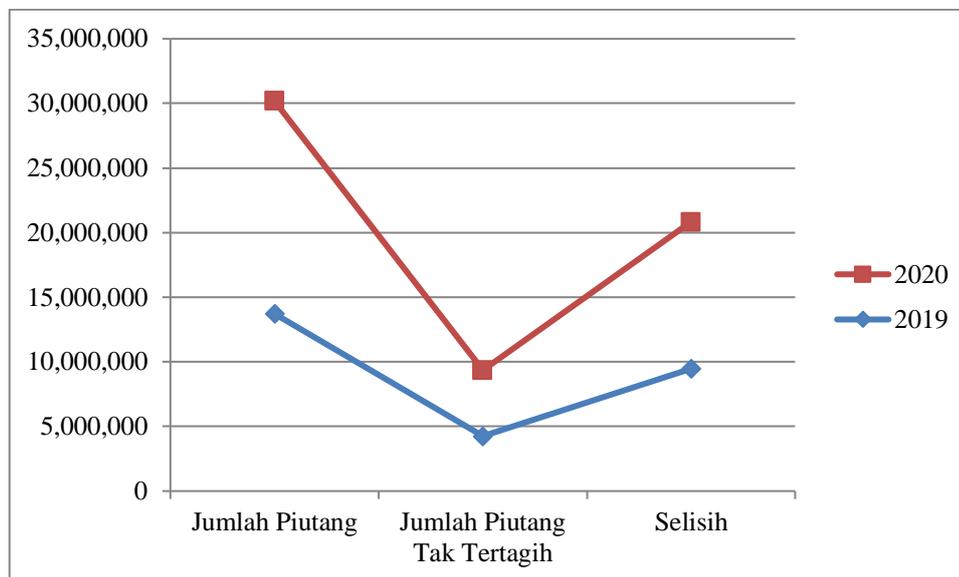
Struktur organisasi menggambarkan bagian otorisasi dan tanggung jawab pada perusahaan. Penetapan otorisasi dan tanggung jawab sangatlah penting bagi sebuah organisasi untuk memiliki deskripsi pekerjaan yang jelas. Tanpa deskripsi pekerjaan yang jelas, maka dapat menyebabkan terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan oleh perusahaan.

Terkait dengan pelaksana sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan putang tak tertagih pada Royal Food Sumatera Utara, berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

“Sistem Pengendalian Internal memiliki arti yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini bertujuan agar proses dilapangan dapat berjalan dengan baik dan dapat dipantau setiap pergerakan pencapaian target dan tujuan dari setiap departemen yang ada. Selain itu, agar dapat mencegah dan mendeteksi penggelapan atau penyimpangan terhadap SOP dari setiap instansi”.

Piutang timbul sebagai akibat penjualan barang/jasa yang mempunyai kedudukan dekat dengan kas. Besar kecilnya piutang yang nampak dalam neraca dapat dijadikan dasar untuk menilai efisien pengolahan jumlah piutang yang

terlalu besar sebagai akibat kebijaksanaan yang teralau longgar dalam menetapkan periode kredit akan memperlambat kas.



Gambar 4.2 Data piutang tak tertagih  
Sumber : Royal Food Sumatera Utara, 2021

Dari data tersebut terlihat bahwasannya pada tahun 2020 jumlah piutang tak tertagih cukup banyak yaitu Rp. 28,720,268, jumlah piutang pelanggan yang tidak mampu membayar piutang bertambah sehingga menyebabkan piutang tak tertagih juga bertambah.

Pada Royal Food Sumatera Utara masih terdapat beberapa sistem manajemen perusahaan yang tidak sesuai dengan peraturan pengendalian internal yang sesuai dengan SOP. Berikut rangkuman dari beberapa sistem pengendalian internal pada Royal Food Sumatera Utara yang tidak sesuai SOP.

## 4.2. Pembahasan

### 4.2.1. Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang

Berdasarkan hasil penelitian dan observasi yang dilakukan mengenai pengendalian internal atas piutang usaha dalam menunjang efektivitas pengelolaan piutang tak tertagih dengan cara membandingkan antara hasil penelitian yang diperoleh dengan teori yang ada.

Dalam buku sistem akuntansi yang disusun oleh Seprida Hanum (2016:85) diterangkan didalamnya bahwasannya, Menurut Standar Profesional Akuntan Publik (SA Seksi 319) pada COSO dalam Alvin Ares (2008:3) menerangkan bahwa struktur pengendalian intern dibagi menjadi lima unsur. Terdapat lima unsur pengendalian intern menurut COSO, yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran risiko, informasi dan komunikasi, serta pemantauan atau pengawasan pada Royal Food Sumatera Utara yaitu sebagai berikut :

**Tabel 4.1 Perbandingan Pengendalian Internal**

No	Aspek Sistem Pengendalian Intern	Theory	Fakta
1	Lingkungan Pengendalian	Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Sarana dan prasarana yang	Royal Food Sumatera Utara mengutarakan bahwa apabila ada kebutuhan dan keinginan dari para pelanggan, maka perusahaan akan secepat mungkin melayani pelanggan agar tidak terjadi keterlambatan dalam pengiriman barang tersebut. Pesanan barang

		<p>mendukung aspek lingkungan pengendalian adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Metode pembagian tugas dan tanggung jawab. Dalam perusahaan harus jelas dan tegas dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.</li> <li>2) Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia. Perusahaan dalam memilih karyawan harus selektif dan melalui prosedur tes yang semestinya bukan nepotisme dan sejenisnya.</li> <li>3) Pengaruh dari luar. Apabila lingkungan dalam perusahaan sudah baik, maka pengaruh dari luar yang buruk akan mudah bersama-sama ditangkal dan pengaruh yang baik akan lebih mudah diterima</li> </ol>	<p>yang dipesan oleh pelanggan akan di proses pada hari itu juga, dan apabila stok barang pada perusahaan sedang habis/kosong perusahaan akan menghubungi cabang lain. Semua penjualan sudah dilakukan melalui sistem yang terbaik</p> <p>Lingkungan pengendalian ini dipengaruhi oleh beberapa sarana dan prasarana, antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komite audit yang mengawasi dewan direksi perusahaan</li> <li>2. Pemisahan tanggung jawab dan tugas dalam pencatatan, penyimpanan dan pemberian otoritas</li> <li>3. Sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas dan berkompeten</li> <li>4. Faktor eksternal yang juga mempengaruhi perusahaan seperti pihak bank atau asuransi.</li> </ol>
2	Penaksiran Resiko	Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang	Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada Royal Food Sumatera Utara terhadap aspek

		<p>dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar</p>	<p>penilaian resiko atas piutang, Royal Food Sumatera Utara menghindari resiko terjadinya piutang yang terlewat dalam pencatatan dan menghindari piutang yang tak tertagih.</p> <p>Proses otorisasi piutang usaha dengan menilai pelanggan baru dari profile kemampuan pelanggan dan meminta informasi tentang pelunasan pembayaran piutang pelanggan lama kepada bagian akuntansi. Bagian akuntansi akan memberikan informasi sesuai dengan yang diperlukan berdasarkan daftar umur piutang yang telah dibuat bagian akuntansi.</p> <p>Apabila pembayaran tidak telat manager pemasaran akan melakukan otorisasi dan menandatangani surat penjualan, bila pelanggan dalam pembayarannya sering telat dan memiliki limit yang tidak mencukupi untuk disetujui maka manager pemasaran akan menolak melakukan otorisasi. Pencatatan atas semua transaksi yang terjadi telah dilakukan oleh</p>
--	--	---	--

			<p>bagian yang memiliki wewenang dalam proses pengerjaannya sehingga dalam mengarsip setiap dokumen–dokumen yang menjadi dasar pencatatan akurat. Dengan begitu dapat dilakukan cross cek data antar bagian yang saling berhubungan, sehingga memudahkan masing–masing bagian dalam memeriksa menelusuri laporan yang dibuat. Pencatatan semua transaksi yang dilaksanakan oleh Toko Satu Sama dikerjakan oleh setiap bagian administrasinya pada tiap unit organisasi.</p> <p>Dalam penilaian risiko perusahaan juga selalu memantau perubahan lingkungan yang terjadi, dan juga menyesuaikan tujuannya dengan perubahan kondisi. Akan tetapi analisis pemberian kredit atau piutang kepada pelanggan dilakukan oleh sales perusahaan atau bagian pemasaran dan penjualan itu sendiri. Hal ini tentunya akan lebih efektif jika dilakukan oleh orang yang khusus dalam analisa pemberian kredit atau dilakukan oleh manager keuangan</p>
--	--	--	---

			perusahaan
3	Informasi dan Komunikasi	<p>Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal berikut ini:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Bagaimana transaksi diawali.</li> <li>Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap dimasukkan ke sistem komputer.</li> <li>Bagaimana fail data dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui isinya.</li> <li>Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.</li> <li>Bagaimana informasi yang baik dilakukan.</li> <li>Bagaimana transaksi berhasil</li> </ol>	<p>Bagian piutang usaha membuat laporan penagihan yang dalam formulir tersebut dicantumkan nomor kode pelanggan, nomor order, nomor faktur, nama pelanggan, nilai faktur, pembayaran dengan cara tunai atau cek, giro, disertakan lampiran slip setoran bank tersebut juga print rekening koran perusahaan atas nilai moninal tersebut telah masuk disetor</p> <p>Kemudian bagian piutang memberikan laporan penagihan tersebut untuk di input oleh bagian input data proses, agar dapat dilakukan pembukuan piutang. Setelah di input oleh bagian input data proses, bagian piutang usaha melakukan pengecekan bahwa input data benar dan melakukan otorisasi (<i>approver</i>) pengkreditan atau membukukan piutang pelanggan tertagih dan tidak dapat tertagih, untuk manager pemasaran agar dapat melanjuti ke para salesnya agar dapat membantu membicarakan ke pelanggan bagaimana pembayarannya.</p>

4	Aktivitas Pengendalian	<p>Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. <i>Committee of Sponsoring Organizations</i> (COSO) mengidentifikasi setidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan. <i>Committee of Sponsoring Organization</i> (COSO) (2013) menyatakan bahwa terdapat lima komponen pengendalian internal (1) Lingkungan Pengendalian, (2) Penilaian Risiko, (3) Aktivitas Pengendalian, (4) Informasi dan Komunikasi, (5) Monitoring.</p>	<p>Penerapan pengendalian internal pada Royal Food Sumatera Utara tidak sesuai dengan COSO (2013)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Adanya rangkap fungsi penerimaan dan penyimpanan, terdapat perangkapan tugas dan peran oleh karyawan. Seperti bagian administrasi penjualan pada perusahaan yang juga menjalankan tugas dalam menganalisa pemberian kredit atau piutang kepada pelanggan.</li> <li>2) Perusahaan telah mengkomunikasikan tugas dan wewenang kepada karyawannya dengan baik sehingga karyawan yang memiliki otorisasi telah melakukan kewajibannya dengan baik</li> <li>3) Perusahaan tidak memiliki <i>database</i> yang berisi transaksi pengendalian pengelolaan persediaan</li> <li>4) Perusahaan tidak memiliki <i>Standar Operasional Prosedur</i> (SOP) tertulis secara resmi</li> </ol>
---	------------------------	--	--

5	<p>Pengawasan dan pemantauan</p>	<p>Pemantuan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantuan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut ini:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Supervisi yang efektif, yaitu manajemen yang lebih atas dapat mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.</li> <li>b. Akuntansi pertanggungjawaban yaitu perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, masing-masing departemen, dan masing-masing proses yang dijalankan oleh perusahaan</li> </ol>	<p>Aspek pengawasan mengedepankan kebutuhan manajemen untuk memonitor sistem pengendalian intern melalui pengendalian internal control system itu sendiri. Pengawasan juga berhubungan dengan penilaian mutu pengendalian internal secara berkelanjutan oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian itu telah beroperasi seperti yang diharapkan.</p> <p>Pengawasan piutang usaha pada Royal Food Sumatera Utara masih belum efektif sehingga menyebabkan piutang tak tertagih jumlahnya meningkat.</p> <p>Dari hasil observasi yang dilakukan pada Royal Food Sumatera Utara jumlah staf yang menangani piutang sangatlah kurang. Seperti analisa pemberian kredit atau piutang yang seharusnya dilakukan oleh orang yang berbeda, tetapi pada perusahaan tugas ini dilakukan oleh admin penjualan, yang mana tugas dan tanggung jawab dari admin penjualan adalah melakukan pencatatan transaksi</p>
---	----------------------------------	---	---

			penjualan produk dari perusahaan. Proses penagihan juga tidak dilakukan oleh kolektor atau orang yang khusus menagih piutang perusahaan, melainkan juga dilakukan oleh admin penjualan tersebut.
--	--	--	--

*Sumber : Pengolahan Data, 2021*

#### **4.2.2. Analisis Piutang Tak Tertagih**

##### **a. Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Penerapan sistem penjualan kredit yang dilakukan perusahaan adalah dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit.

Dalam memberikan piutang atau menerapkan sistem penjualan kredit pasti ada risiko yang akan dialami oleh perusahaan misalnya adalah piutang tak tertagih.

Piutang tak tertagih merupakan hak atau klaim untuk menagih sejumlah uang dari penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya. Piutang tak tertagih banyak disebabkan oleh beberapa hal baik itu dari pihak perusahaan maupun pihak konsumen. Berdasarkan dari hasil penelitian pada Royal Food Sumatera Utara terjadi peningkatan jumlah piutang tak tertagih disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

## 1) Faktor Internal

### a) Pemberian persetujuan kredit kepada pelanggan yang kurang tepat

Kurang tepat maksudnya adalah perusahaan memberikan kredit kepada konsumen yang tidak memiliki kemampuan membayar jumlah tagihan, sehingga dalam perusahaan akan timbul piutang tak tertagih. Hal ini juga disebabkan karena analisis pemberina kredit tidak dilakukan oleh orang yang khusus atau orang yang tepat sehingga keadaan ini kurang efektif dijalankan.

### b) Kurangnya jumlah staf bagian piutang

Dari hasil observasi yang dilakukan pada Royal Food Sumatera Utara jumlah staf yang menangani piutang sangatlah kurang. Seperti analisa pemberian kredit atau piutang yang seharusnya dilakukan oleh orang yang berbeda, tetapi pada perusahaan tugas ini dilakukan oleh admin penjualan, yang mana tugas dan tanggung jawab dari admin penjualan adalah melakukan pencatatan transaksi penjualan produk dari perusahaan. Proses penagihan juga tidak dilakukan oleh kolektor atau orang yang khusus menagih piutang perusahaan, melainkan juga dilakukan oleh admin penjualan tersebut.

## 2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang disebabkan dari luar perusahaan. Faktor inibisa disebabkan oleh keadaan yang tidak dapat diduga sebelumnya misalnya adalah bencana alam, kebijakan pemerintah seperti devaluasi dan revaluasi.

Karna sebagian besar pelanggan dari Royal Food Sumatera Utara adalah masyarakat yang bergerak dibidang penjualan, jadi ketika harga hasil dari penjualan nya menurun otomatis kondisi keuangan perusahaan juga menurun, hal ini juga yang menjadi salah satu penyebab piutang tak tertagih pada Royal Food Sumatera Utara timbul.

Salah satu cara untuk mnegelola arus kas perusahaan dengan baik adalah mengurangi umur piutang. Pertama kali piutang usaha akan dikelompokkan berdasarkan masing-masing karakteristik umur piutang. Pada Royal Food Sumatera Utara umur piutang dapat dikelompokkan menjadi belum jatuh tempo dan telah jatuh tempo 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari dan 90 up. Lama nya umur piutang yang telah jatuh tempo merupakan lamanya hari mulai saat piutang tersebut jatuh tempo.

Dalam meminimalkan piutang tak tertagih yang terjadi pada Royal Food Sumatera Utara melakukan beberapa tindakan dalam mengendalikan piutang tak tertagih yang terjadi pada perusahaan tersebut.

b. Upaya dalam meminimalkan piutang tak tertagih

1) Melakukan *Follow Up*

Dengan tidak dapat ditagihnya piutang dari pelanggan, pihak perusahaan terus melakukan *follow up* terhadap piutang yang belum dibayarkan kepada perusahaan. Dengan melakukan tindakan ini maka potensi untuk dibayarkan lebih besar. Dalam hal ini kemungkinan pihak yang berhutang lupa untuk membayar sehingga

dengan melakukan tindakan *follow up* pelanggan akan membayar piutang nya sehingga tidak sampai menjadi piutang tidak tertagih.

## 2) Penagihan Yang Lebih Agresif.

Dari hasil observasi yang dilakukan, penagihan piutang yang dilakukan oleh Royal Food Sumatera Utara dilakukan oleh bagian admin penjualan bukan oleh orang khusus yang melakukan penagihan. Penagihan secara agresif inidilakukan dalam penagihan piutang kepada pelanggan. Tetapi hal ini kurang efektif dilakukan karena seharusnya penagihan piutang dilakukan oleh bagian yang khusus atau orang yang berbeda dari bagian penjualan, sehingga penagihan dapat lebih efektif atau maksimal dilakukan.

## 3) *Blacklist* Konsumen Yang Menunda Pembayaran

Kebijakan yang dilakukan perusahaan selain itu adalah *Blacklist* pelanggan yang tidak membayar atau menunda pembayarannya. Hal ini dilakukan berdasarkan kebijakan perusahaan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan pembahasan tentang Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara adalah :

- 1) Pada Royal Food Sumatera Utara belum efektif dalam melakukan penagihan piutang kepada pelanggan dan juga dalam memberikan persetujuan dalam pemberian piutang, hal ini dapat dilihat dari jumlah pelanggan dan piutang tak tertagih yang begitu banyak pada tahun 2020 yaitu Rp. Rp. 28,720,268 dari 92.646.025 piutang pelanggan, jumlah piutang pelanggan yang tidak mampu membayar piutang bertambah sehingga menyebabkan piutang tak tertagih juga bertambah.
- 2) Penerapan sistem pengendalian intern piutang usaha pada Royal Food Sumatera Utara belum berjalan efektif, dilihat dari unsur aktivitas pengendalian, pengawasan atau pemantauan serta penaksiran risiko yang belum baik. Akan tetapi unsur lingkungan pengendalian serta informasi dan komunikasi pada Royal Food Sumatera sudah memadai.
- 3) Ada beberapa faktor yang menjadi penyebab piutang piutang tak tertagih bertambah, yaitu faktor internal dan eksternal, dimana pemberian persetujuan kredit atau piutang kepada pelanggan yang kurang tepat, kurangnya staf bagian piutang, serta faktor eksternal yang terjadi adalah kebijakan pemerintah

seperti devaluasi

- 4) Aktivitas pengendalian yang baik dalam meminimalkan piutang tak tertagih adalah dengan cara melakukan *Follow Up*, Penagihan Yang Lebih Agresif dan melakukan *blacklist* Konsumen Yang Menunda Pembayaran, dengan tidak dapat ditagihnya piutang dari pelanggan, pihak perusahaan terus melakukan *follow up* terhadap piutang yang belum dibayarkan kepada perusahaan. Dengan melakukan tindakan ini maka potensi untuk dibayarkan lebih besar. Dalam hal ini kemungkinan pihak yang berhutang lupa untuk membayar sehingga dengan melakukan tindakan *follow up* pelanggan akan membayar piutang nya sehingga tidak sampai menjadi piutang tidak tertagih. Kebijakan yang dilakukan perusahaan selain itu adalah *Blacklist* pelanggan yang tidak membayar atau menunda pembayarannya. Hal ini dilakukan berdasarkan kebijakan perusahaan.

## 5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan dari penelitian tentang pengaruh Analisis Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Royal Food Sumatera Utara adalah :

- 1) Aktivitas pengendalian internal penjualan sebaiknya dilakukan oleh orang yang khusus bagian pengendalian internal atau dilakukan oleh manager keuangan perusahaan yang mana pada Royal Food Sumatera Utara disebut ADH (Adm.Dept.Head), sehingga hal tersebut dapat lebih efektif dilakukan.

- 2) Perlu adanya penerapan sistem pengendalian piutang yang tepat pada Royal Food Sumatera Utara atau pemisahan tugas kerja yang khusus dalam melakukan penagihan piutang. Sehingga penagihan piutang dapat dilakukan lebih efektif lagi dan anggaran piutang tak tertagih lebih kecil lagi.
- 3) Sebaiknya perusahaan melakukan kebijakan dalam mengendalikan piutang tak tertagih, tidak hanya melakukan *blacklist* terhadap pelanggan, tetapi juga melakukan denda terhadap pelanggan yang menunda pembayaran piutang nya, dengan menerapkan kebijakan ini dapat membuat pelanggan untuk membayar piutang nya tepat waktu karena pelanggan otomatis akan memikirkan denda yang akan dibayar jika menunda waktu pembayaran sehingga hal ini dapat mencegah besarnya piutang tak tertagih.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al. Haryono Jusup. (2013). Dasar-Dasar Akuntansi Jilid 2. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN
- Agus Indriyo, Gitusudarmo dan Basri. (2014). Manajemen Keuangan. Yogyakarta:BPFE
- Ahmad Subkhi dan Mohammad Jauhar. 2013. Pengantar Teorri dan Perilaku Organisasi
- Asep Saepul (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi Dalam Pendidikan*. Deepbulish, Yogyakarta
- Bambang Riyanto. 2013. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.
- Dermawan Wibisono (2010). *Riset Bisnis*. Gramedia, Jakarta
- Fitrah, A. U., Nasution, N. A., Nugroho, A., Maulana, A., & Irwan, I. (2020). *Financial Risk Assesment of Post Tsunami 2004 Shrimp Production in Aceh. JOSETA: Journal of Socio-economics on Tropical Agriculture*, 2(1).
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers.
- Habibie (2013). Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado
- Hery. (2016). Akuntansi Dasar. Jakarta: PT. Grasindo
- Ikhsan, Arfan, dkk. 2016. Analisa Laporan Keuangan. Penerbit: Madenatera, Medan.John Peris Simanjuntak. (2017). *Sistem Informasi Akunt ansi Dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Pengendalian InternalPiutang*. Jurnal Universitas TELKOM
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2014 Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems (Edisi 13), Prentice Hall.
- Maisyarah, R. (2018). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PERSEDIAAN BAHAN PEMBANTU PACKING MATERIAL TERHADAP EFISIENSI BIAYA PERSEDIAAN PADA PT. AQUAFARM NUSANTARA, UNIT PROCESSING PLANT DI SERDANG BEDAGAI. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 56-61.
- Mulyadi. 2014. Sistem Akuntansi. Cetakan Keempat. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi. 2017.Sistem Akuntansi. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Ramadona, Aulia (2016). “Pengaruh Struktur Kepemilikan Manajerial, Struktur Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Konservatisme Akuntansi”, *JOM Fekon*, Vol .3. No.1. Hlm. 2357-2370

- Richo, Singal, Christian, dan Z. Tirayoh, Victorina. 2015. Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City. Jurnal EMBA Vol. 3 No.1. ( Diakses pada tanggal 20 November 2017).
- Runtu dan Elim (2016). Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado
- Sari, A., Saputra, H., & Siahaan, A. P. U. P. U. (2018). *Financial distress analysis on Indonesia stock exchange companies. Int. J. Innov. Res. Multidiscip. F*, 4(3), 73-74.
- Siregar Oktarini, K. (2017). *Measurement of Regional Financial Performance and Economic Growth: A Lesson from North Sumatera Province, Indonesia. International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 7(1).
- Selviana (2013). Analisis Pengendalian Intern atas Piutang Usaha pada PD. Subur Jaya Palembang.
- Sugiri, Slamet. Akuntansi Pengantar 2. Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2009
- Susanti, H. 2016. Perbandingan metode somogyi-nelson dan anthrone-sulfat pada penetapan kadar gula pereduksi dalam umbi cilembu (*Ipomea batatas L.*). J. Farmasi Sains Dan Komunitas, 13(2): 81-89.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Susanto dan Zulkarnain (2016). Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Penagihan Piutang pada PT. Usaha Lantang Sejahtera Jakarta
- Warren, James, Fess, dkk. 2015. Pengantar Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Widiasmara, 2014. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Dept) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun.
- Zulkarnain, Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013)