

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG DALAM  
MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH  
PT. SAWAH BESAR FARMA  
PALEMBANG**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



**OLEH:**

**NAMA : MSY. WIWIK RAHMAWATI**

**NIM : 22.2011.475.P**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI  
2013**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG DALAM  
MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH  
PT. SAWAH BESAR FARMA  
PALEMBANG**

**SKRIPSI**



**OLEH:**

**NAMA : MSY. WIWIK RAHMAWATI**

**NIM : 22.2011.475.P**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI  
2013**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Msy. Wiwik Rahmawati  
NIM : 22.2011.475.P  
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dan segala konsekuensinya.

Palembang, 19 Agustus 2013

  
METERAI  
TEMPEL  
PALEMBANG  
5BBA8BF572986660  
ENAM RIBU RUPIAH  
6000 DJP

Msy. Wiwik Rahmawati

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

Judul : Analisis Sistem Pengendalian Piutang Dalam  
Meminimalisir Piutang Tak Tertagih PT. Sawah Besar  
Farma Palembang  
Nama : Msy. Wiwik Rahmawati  
NIM : 22.2011.475.P  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen

Diterima dan disahkan,  
Pada tanggal Agustus 2013  
Pembimbing

( Mizan SE, Ak, M.Si, CA )  
NIDN/NBM: 0206047101/859196

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Akuntansi

( Rosalina Ghazali SE, Ak, M.Si )  
NIDN/NBM: 0228115802/1021961

### **Motto :**

- ☆ *"Jadikanlah sabar & do'a sebagai penuntunmu. Berfikir bisa maka akan bisa".*
- ☆ *Sesungguhnya Semua Urusan (Perintah) Apabila Allah Menghendaki Segala Sesuatunya Allah Hanya Berkata "Jadi", Maka Jadilah (Surat Yasin, Ayat: 82)*
- ☆ *"Cara untuk menjadi terdepan adalah dimulai dari sekarang, jika dimulai dari sekarang, tahun depan kita akan mengetahui banyak hal yang sekarang tidak kita ketahui, dan kita takkan mengetahui masa depan jika kita hanya menunggu".*
- ☆ *"Pohon menjadi besar justru dipupuk dengan kotoran yang bau, dan akan mati perlahan justru kalau disiram dengan minyak wangi. Yakinlah, Anda akan besar justru karena dipupuk dengan cairan, hambatan, kritikan bahkan fitnahan. Dan Anda akan layu dan roboh justru karena sering dipuji dan senantiasa didukung. Anda akan besar justru dengan masalah dan ujian kesulitan.*
- ☆ *"Jangan sedih bila sekarang masih dipandang sebelah mata, buktikan bahwa anda layak mendapatkan kedua matanya" (Mario Teguh)*

*Terucap Syukur Kupersembahkan Kepada-Mu Ya Allah...*

*Kupersembahkan kepada :*

- *Almarhum Papa Tercinta*  
Semoga Engkau berada pada tempat terbaik disisi-Nya
- *Mama Tercinta*  
Setetes Keringat dan Seuntai Do'a Darimu selangkah aku akan maju
- *Saudara - Saudaraku Tercinta*  
Terima kasih atas Support dan Dukunganya
- *Pembimbing Skripsiku*  
Terimakasih telah memberikan ilmunya dan sabar dalam memberikan pengarahan
- *Seseorang yang Kelak Mendampingi*  
Dengan mengenalmu aku menjadi lebih baik dan bersamamu kelak aku akan sempurna
- *Sahabat - Sahabatku*
- *Almamater Tercinta*

## PRAKATA

Alhamdulillahirrabbi a'lamin, segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, karena atas Rahmat dan Hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Analisis Sistem Pengendalian Piutang dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih PT. Sawah Besar Farma Palembang". Berdasarkan hasil analisis penulis pada PT. Sawah Besar Farma Palembang diketahui bahwa pada PT. Sawah Besar Farma sudah memiliki struktur organisasi yang baik. Akan tetapi, sistem pemberian kredit belum dilaksanakan dengan baik sehingga mengakibatkan terjadinya kredit bermasalah yang dapat menimbulkan piutang tak tertagih. Hal tersebut dikarenakan kecurangan dari karyawan dan juga dikarenakan memiliki karyawan yang tidak cakap yang terlihat dari peningkatan jumlah piutang tak tertagih setiap tahunnya pada PT. Sawah Besar Farma Palembang. Maka dari itu penulis melakukan penelitian yang berjudul "Analisis Sistem Pengendalian Piutang dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih PT. Sawah Besar Farma Palembang".

Do'a untuk almarhum ayahanda (Mgs. M. Yusuf Syaifuddin, H.S), semoga engkau berada pada tempat terbaik disisi-Nya. Ucapan terimakasih penulis sampaikan atas do'a, kasih sayang, support dan dukungan Ibunda (Nyayu Ratna) beserta saudara (Mgs. M. Welly; Mgs. M. Zen; Msy. Reinita Kurnia; Mgs. M. Yuliansyah). Penulis juga menyampaikan ucapan terimakasih kepada Bapak Mizan, S.E, A.k, M.Si, CA yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini.

Selain itu, disampaikan juga terimakasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan membantu penulis dalam penyelesaian studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.

1. Bapak H. M. Idris, S.E, M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staff dan karyawan/karyawati.
2. Bapak M. Taufik Syamsuddin, S.E, Ak, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang beserta pembantu Dekan dan Staf karyawan/karyawati Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Ibu Rosalina Ghazali S.E, Ak, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Reguler Malam Universitas Muhammadiyah Palembang dan Pembimbing Akademik.
4. Bapak dan Ibu Dosen serta staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang dan Pembimbing Akademik.
5. Bapak Eliya Soekanto selaku kepala cabang PT. Sawah Besar Farma Palembang.
6. Mama tercinta (Nyayu Ratna) yang telah mendo'akan, memberikan dukungan baik secara moril maupun materiil.
7. Saudara-saudaraku tersayang (Mgs. M. Welly; Mgs. M. Zen; Msy. Reinita Kurnia; Mgs. M. Yuliansyah) yang terus memberikan support dan dukungannya.

8. Seseorang yang kelak mendampingi serta sahabat-sahabat seperjuangan yang tersayang (Nia, Icha, Tiara, Ayu, Nanda, Intan, Iman, Yudha, Bhandi, Febri, Andi, Beben).
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga amal ibadah yang dilakukan kita semua mendapat balasan dari Allah Swt. Amin.

Palembang, 16 Agustus 2013

Msy. Wiwik Rahmawati

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN PRAKATA .....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI .....	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL .....	xi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR .....	xii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
HALAMAN ABSTRAK .....	xiv
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II     KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Sebelumnya .....	7
B. Landasan Teori .....	10
<b>BAB III    METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	34
B. Tempat Penelitian .....	34

	C. Operasionalisasi Variabel .....	34
	D. Data yang Diperlukan .....	35
	E. Metode Pengumpulan Data .....	36
	F. Analisis Data dan Teknik Analisis .....	37
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
	A. Hasil Penelitian .....	38
	B. Pembahasan .....	56
<b>BAB V</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	
	A. Kesimpulan .....	63
	B. Saran .....	64

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel I.1 Daftar Piutang Tak Tertagih terhadap Realisasi Penjualan .....	4
Tabel III.1 Operasionalisasi Variabel .....	35

## DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
Gambar IV.1	Struktur Organisasi .....	45

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Riset dari PT. Sawah Besar Farma Palembang
2. Sertifikat Lulus Membaca dan Hafalan Al-Qur'an
3. Piagam telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Tematik Posdaya
4. Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
5. Berita Acara Ujian Komprehensif
6. Lembar Persetujuan Perbaikan Skripsi
7. Biodata Penulis

## ABSTRAK

Msy. Wiwik Rahmawati/22.2011.475.P/2013 Analisis Sistem Pengendalian Piutang dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih PT. Sawah Besar Farma Palembang/Sistem Pengendalian Manajemen.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang apa yang menyebabkan piutang tidak dapat ditagih pada PT. Sawah Besar Farma Palembang. Dan jenis penelitian yang digunakan berdasarkan tingkat eksplanasinya yaitu jenis penelitian deskriptif atau suatu penelitian yang bersifat menjelaskan. Tempat penelitian dilakukan pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang yang beralamat di Jalan Inspektur Marzuki No. 229 Lorok Pakjo Palembang 30138. Operasionalisasi variabel yang digunakan yaitu sistem pengendalian Intern Piutang dengan indikator: struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur, praktik yang sehat, dan karyawan yang cakap. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data dan teknik analisis data menggunakan metode kualitatif dengan membandingkan teori terhadap penerapan yang ada pada PT. Sawah Besar Farma Palembang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian piutang pada PT. Sawah Besar Farma Palembang belum dilaksanakan dengan baik, karena masih terdapat pelanggaran dan kecurangan dari pihak intern maupun ekstern dalam pelaksanaan proses pemberian piutang.

**Kata Kunci:** Sistem Pengendalian Piutang

## ABSTRACT

*Msy. Wiwik Rahmawati/22.2011.475.P/2013 Receivable Control Systems Analysis in Minimizing Bad Debts PT. Sawah Besar Farma Palembang/ Management Control System.*

*The purpose of this study is to find out about what causes receivable can not be collected at PT. Sawah Besar Farma Palembang. And the types of research that are used by the eksplanasi level or a descriptive research study is explained. Where the research was conducted at PT. Sawah Besar Farma Palembang branch located at Jalan Inspektur Marzuki No. 229 Lorok Pakjo Palembang 30138. Operationalization of the variables used receivable internal control system with indicators: organizational structure, systems and procedures authorization, healthy practices, and skilled employees. The data used in this study is primary data. Data collection techniques in this study were interviews and documentation. While the analysis of data and data analysis techniques using qualitative methods to compare the application of existing theory on PT. Sawah Besar Farma Palembang.*

*These results indicate that the control system accounts on PT. Sawah Besar Farma Palembang has not been implemented, because there are still violations and fraud from both internal and external parties in the implementation process of accounts receivable.*

**Keywords:** *Accounts Receivable Control System.*

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perencanaan dan pengendalian sangat berperan penting bagi sebuah perusahaan. Dalam hal ini perusahaan dapat melakukan kegiatan pengendalian atas piutang tak tertagih agar dapat diketahui penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam perusahaan, prosedur yang belum memadai dan kelemahan-kelemahan dari prosedur yang ada sehingga kegiatan dalam perusahaan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Berdasarkan keadaan tersebut maka manajemen perusahaan dituntut untuk memiliki dan meningkatkan kemampuannya dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan yang menyangkut ketentuan program perusahaan selanjutnya dan yang akan datang serta penjabarannya menjadi rencana yang realistis, sederhana, kuantitatif dan terperinci.

Untuk mencapai suatu tujuan, perusahaan memerlukan sistem yang terdiri dari sub-sub sistem yang akan saling bekerjasama. Menurut Jogiyanto (2005:1), sistem adalah suatu jaringan dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu, dimana prosedur suatu sistem merupakan suatu urutan operasi klasikal (tulis-menulis), dan melibatkan beberapa orang di dalam satu atau lebih departemen, yang

diterapkan untuk menjamin penanganan yang seragam dari transaksi-transaksi bisnis yang terjadi.

PT. Sawah Besar Farma adalah Badan Usaha Milik Swasta yang fokus dalam mendistribusikan/menjual produk farmasi kepada pelanggan. PT. Sawah Besar Farma memiliki 24 kantor cabang yang tersebar di Indonesia, salah satu kantor cabang yang ada di Sumatera adalah PT. Sawah Besar Farma Palembang.

Aktivitas usaha PT. Sawah Besar Farma adalah mendistribusikan/menjual produk farmasi kepada pelanggan. Dalam hal ini, penjualan perusahaan dilakukan secara tunai maupun kredit. Namun, di dalam usaha semuanya tidak dapat berjalan mulus. Ada saatnya dimana perusahaan mengalami masalah. Sebagai contoh: dimana perusahaan memiliki piutang tak tertagih (*bad debt*).

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian piutang tak tertagih sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Pengendalian sistem perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan agar meminimalisir piutang yang tidak dapat ditagih pada PT. Sawah Besar Farma.

Banyak hal yang membuat piutang pada PT. Sawah Besar Farma tidak dapat ditagih, yaitu:

- a. Pelanggan *pailit* (bangkrut) sehingga tidak mampu bayar.
- b. Pelanggan yang mengambil barang secara kredit, lalu tidak bisa dihubungi saat jatuh tempo, otomatis akan menjadi piutang tak tertagih.
- c. Pelanggan yang melakukan pembayaran dengan bilyet giro, tetapi saat jatuh tempo ternyata tidak ada dana dan tidak dapat dihubungi lagi.

Pada PT. Sawah Besar Farma, piutang yang tidak tertagih pada saat jatuh tempo akan menyebabkan komisi dari bagian penjualan hangus. Hal ini membuat *salesman* sebagai pendobrak penjualan perusahaan menjadi malas bekerja dan akhirnya menurunkan omset perusahaan. Dari sekian banyak daftar nama pelanggan yang menyebabkan tagihan *overdue* PT. Sawah Besar Farma, penulis mengambil data jumlah piutang tak tertagih terhadap realisasi penjualan mulai dari empat tahun terakhir.

Tabel I.1.  
Daftar Piutang Tak Tertagih terhadap Realisasi Penjualan  
PT. Sawah Besar Farma Palembang  
Per 31 Desember 2012

TAHUN	PIUTANG TAK TERTAGIH	REALISASI PENJUALAN	%
2009	0	10.831.328.320	0
2010	14.583.175	12.568.711.332	0,1
2011	219.860.278	17.128.684.800	1,28
2012	1.015.854.449	21.632.712.372	4,69
<b>TOTAL</b>	<b>1.250.297.902</b>	<b>62.161.436.824</b>	<b>2</b>

Sumber : PT. Sawah Besar Farma Cabang Palembang, 2013

Berdasarkan tabel 1, dapat dilihat bahwa banyak sekali piutang yang belum dapat ditagih oleh PT. Sawah Besar Farma Palembang empat tahun terakhir. Setiap tahunnya jumlah piutang PT. Sawah Besar Farma terus bertambah padahal tanggal jatuh tempo sudah melebihi 21 hari. Dimana pada tahun 2009 PT. Sawah Besar Farma tidak memiliki piutang tak tertagih. Pada tahun 2010 piutang tak tertagih sebesar 0,1 % meningkat menjadi 1,28 % di tahun 2011 dan kembali terjadi peningkatan piutang tak tertagih pada tahun 2012 menjadi sebesar 4,69 %. Peningkatan piutang tak tertagih tersebut jelas akan mempengaruhi laba yang seharusnya diperoleh oleh perusahaan.

Hasil wawancara awal yang dilakukan penulis pada perusahaan tersebut, bahwa yang menyebabkan piutang yang tidak dapat ditagih pada PT. Sawah Besar Farma Palembang, yaitu adanya kecurangan dari *salesman* luar

kota yang membawa faktur tagihan dan setelah ditagih ternyata uangnya tidak disetor ke perusahaan, kurang telitinya bagian keuangan dalam melunasi faktur jatuh tempo sehingga menimbulkan sistem yang kacau.

Berdasarkan uraian–uraian tersebut maka penulis tertarik untuk menuangkan dalam bentuk penelitian dengan judul **Analisis Sistem Pengendalian Piutang dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih PT. Sawah Besar Farma Palembang.**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan pada perusahaan ini adalah bagaimana sistem pengendalian piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih PT. Sawah Besar Farma Palembang?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang apa yang menyebabkan piutang tidak dapat ditagih pada PT. Sawah Besar Farma Palembang.

## **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

### **a. Bagi Penulis**

Dapat menambah wawasan atau pengetahuan khususnya mengenai masalah pengendalian piutang tak tertagih.

b. Bagi PT. Sawah Besar Farma Palembang

Memberikan kontribusi, masukan dan bahan pemikiran mengenai pemecahan masalah tentang sistem pengendalian piutang serta apa saja yang menyebabkan piutang tersebut tidak dapat ditagih.

c. Bagi Almamater

Menambah pengetahuan bagi pihak lain yang berkepentingan dan juga bagi mereka yang ingin meneliti maka hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan kajian dan perbandingan dalam mendapatkan hasil yang lebih baik, terutama mengenai sistem pengendalian piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Risky Wahyuni (2007) dengan judul Analisis Sistem Pengawasan Pemberian Kredit Untuk Meminimalisasikan Kredit Macet Pada PT. Bank Bumi Putera Cabang Medan. Rumusan masalahnya adalah bagaimana sistem pengawasan pemberian kredit pada PT. Bank Bumi Putera Tbk Cabang Medan? Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui tentang sistem pengawasan pemberian kredit untuk meminimalisasikan kredit macet pada PT. Bank Bumi Putera Cabang Medan. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data adalah metode wawancara dan dokumentasi. Teknik Analisis data adalah metode kualitatif. Operasional variabel yang digunakan adalah sistem pengawasan pemberian kredit. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan sistem pengawasan pemberian kredit pada PT. Bank Bumi Putera Cabang Medan sudah cukup efektif dan proses pemberian kredit telah dijalankan sesuai dengan kebijaksanaan perkreditan bank dan prosedur kredit yaitu tahap permohonan kredit, tahap analisis kredit dan tahap keputusan kredit. Dari penelitian tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan. Persamaan dari penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti untuk meminimalisir piutang tak tertagih/kredit macet. Sedangkan perbedaan dari penelitian tersebut yaitu

pada penelitian sebelumnya membahas tentang sistem pengawasan pemberian kredit. Sedangkan penelitian yang dilakukan membahas tentang sistem pengendalian piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Ika Sari Dewi (2007) dengan judul Analisis Aplikasi Penjualan dan Piutang Dalam Rangka Meminimumkan Piutang Tak Tertagih Pada CV. Adi Karya Palembang. Rumusan masalahnya adalah bagaimana aplikasi penjualan dan piutang dalam rangka meminimumkan piutang tak tertagih pada CV. Adi Karya Palembang? Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui tentang sistem aplikasi penjualan dan piutang dalam rangka meminimumkan piutang tak tertagih pada CV. Adi Karya Palembang. Data yang digunakan adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data adalah metode wawancara dan dokumentasi. Teknik Analisis data adalah metode kualitatif. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa adanya kesalahan yang dilakukan oleh bagian-bagian yang terkait yaitu bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi, dan bagian penagihan dalam sistem aplikasi penjualan pada CV. Adi Karya Palembang yang diakibatkan dari adanya pekerjaan merangkap yang dilakukan oleh satu bagian. Dari penelitian tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan. Persamaan dari penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti untuk meminimalisir piutang tak tertagih. Sedangkan perbedaan dari penelitian tersebut yaitu pada penelitian sebelumnya membahas tentang aplikasi penjualan dan piutang dalam rangka meminimumkan piutang tak tertagih. Sedangkan penelitian yang dilakukan

membahas tentang sistem pengendalian piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Devi Oktarina (2012) dengan judul Analisis Sistem Pemberian Kredit Untuk Meminimalisasikan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kota Prabumulih. Rumusan masalahnya adalah bagaimanakah sistem pemberian kredit yang seharusnya diterapkan untuk meminimalisasikan piutang tak tertagih pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kota Prabumulih? Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui tentang sistem pemberian kredit untuk meminimalisasikan piutang tak tertagih pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kota Prabumulih. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data adalah metode wawancara dan dokumentasi. Teknik Analisis data adalah metode kualitatif. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sistem pemberian kredit pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kota Prabumulih belum dilaksanakan dengan baik, karena masih terdapat pelanggaran dan kecurangan dalam pelaksanaan proses pemberian kredit tersebut. Dari penelitian tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan. Persamaan dari penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti untuk meminimalisir piutang tak tertagih. Sedangkan perbedaan dari penelitian tersebut yaitu pada penelitian sebelumnya membahas tentang sistem pemberian kredit untuk meminimumkan piutang tak tertagih. sedangkan penelitian yang dilakukan membahas tentang sistem pengendalian piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

## B. Landasan Teori

### 1. Sistem

#### a. Pengertian Sistem

Pengertian sistem adalah suatu kesatuan prosedur atau komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya bekerja bersama-sama sesuai dengan aturan yang diterapkan dengan membentuk suatu tujuan yang sama dimana dalam suatu sistem bila terjadi satu bagian saja yang tidak bekerja atau rusak maka suatu tujuan bisa terjadi kesalahan hasilnya atau *output*-nya.

### 2. Pengendalian

#### a. Pengertian Pengendalian

Menurut Hansen dan Mowen (2000:4), pengendalian dapat didefinisikan sebagai proses penentuan, apa yang harus dicapai yaitu standar, apa yang sedang dilakukan yaitu pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan apabila perlu melakukan perbaikan-perbaikan, sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana yaitu selaras dengan standar.

Unsur pengendalian itu sendiri adalah:

- 1) Menetapkan standar prestasi.
- 2) Mengukur prestasi sekarang dan membandingkan dengan standar yang telah ditetapkan.
- 3) Mengambil tindakan untuk mengoreksi prestasi yang tidak memenuhi standar.

### **b. Elemen Pokok Aktivitas Pengendalian**

Lebih spesifik pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk melihat seberapa efisien perusahaan dalam menjalankan operasinya khususnya dalam kegiatan penjualan secara kredit hal ini sangat penting mengingat penjualan adalah salah satu kegiatan utama perusahaan untuk dapat memperoleh laba.

Menurut Mulyadi (2001:186), elemen pokok aktivitas pengendalian sebagai berikut:

- 1) Suatu struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- 4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

## **3. Piutang Usaha**

### **a. Pengertian Piutang**

Menurut Warren Reeve dan Fess (2005:404) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut:

”Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

Sedangkan menurut M.Munandar (2006:77) yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut: “Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo”.

Dari beberapa definisi yang telah diungkapkan diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

#### **b. Penggolongan Piutang**

Sedangkan menurut Prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia, 1999), piutang dipakai dalam arti sempit, yaitu hanya menunjukkan tagihan yang akan dilunasi dengan uang. Piutang-piutang tersebut dapat digolongkan atas:

##### 1) Piutang usaha (*Trade Receivable*)

Merupakan segala tagihan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan. Jika tagihan itu didukung dengan tagihan tertulis oleh debitur kepada perusahaan untuk membayar pada suatu tanggal tertentu, piutang tersebut adalah piutang wesel.

2) Piutang Lain-lain (*Non Trade Receivable*)

Merupakan tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang maupun jasa dalam kegiatan normal perusahaan.

Untuk tujuan akuntansi, tagihan atau piutang tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan sesuai dengan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisikannya menjadi kas (jatuh tempo), yaitu:

1) Piutang Lancar

Meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam tempo jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

2) Piutang Jangka Panjang

Meliputi tagihan-tagihan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun. Di dalam neraca, harus disajikan dalam kelompok aktiva tidak lancar dan biasanya termasuk sebagai aktiva lain-lain.

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diartikan sebagai perusahaan yang memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharapkan pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

**c. Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi piutang**

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, banyak hal yang dapat memengaruhi besarnya piutang tersebut.

Menurut Bambang Riyanto (2001 : 85), faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut:

1) Volume penjualan kredit

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

2) Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antar lain

tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

3) Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4) Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif.

5) Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period*, dan ada sebagian yang tidak menggunakan

kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Agus Harjito (2008:95) besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor:

- 1) Besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total.
- 2) Kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

#### **d. Administrasi Piutang**

Pengendalian terhadap piutang harus diikuti dengan adanya suatu sistem administrasi yang baik. Administrasi piutang umumnya membantu dalam meminimalkan penyelewengan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan.

#### **e. Tujuan Administrasi Piutang**

Menurut M. Samsul (1993:350) tujuan dari administrasi piutang adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
- 2) Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
- 3) Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
- 4) Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
- 5) Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

**f. Cara Administrasi Piutang**

Adapun cara administrasi piutang yang umum dikenal menurut M. Samsul (1993:352), antara lain:

- 1) File dokumen
- 2) Kartu piutang
- 3) Buku piutang

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang menurut M. Samsul (1993:352), antara lain:

- 1) Rekening koran piutang dagang per pelanggan.

Yaitu meliputi rekening koran tiap saldo akhir bulan.

- 2) Daftar umum piutang

Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.

3) Daftar piutang yang dihapuskan

Apabila pihak kredit telah menyelesaikan administrasi piutangnya dan tidak terdaftar lagi pada daftar umum piutang.

**g. Biaya Atas Piutang**

Selain memberikan manfaat, piutang dapat juga menimbulkan resiko biaya bagi perusahaan. Biaya-biaya tersebut menurut Indriyo Gitosudarmono dan Basri (2002:83), antara lain:

1) Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang terhadap tidak tertagihnya sejumlah piutang tertentu 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 akan timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

3) Biaya administrasi

Dalam melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan piutang, misalnya pencatatan para debitur, pengiriman surat penagihan dan lain-lain sebagainya, pasti akan memerlukan biaya. Biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan akan dicatat dalam bentuk biaya administrasi.

#### 4) Biaya sumber dana

Dengan adanya piutang maka diperlukan dana baik dari dalam maupun luar perusahaan untuk sumber dana.

### **h. Cara Pengumpulan Piutang**

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *bad debt expense*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007:273), cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan adalah:

#### 1) Melalui surat

Apabila waktu pembayaran hutang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila hutang tersebut belum juga terbayar, maka dapat dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.

2) Melalui telepon

Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang juga belum terbayar, maka pihak perusahaan dapat menelpon langganan secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Namun, apabila hasil percakapan tersebut ternyata misalnya : pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bisa memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan personal

Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis

Apabila pihak pelanggan tidak bisa membayar hutangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

Adapun prosedur menurut Suad Husnan (2004:481), terhadap pelanggan yang telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut:

- 1) Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.

- 2) Menghubungi pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
- 3) Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
- 4) Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

**i. Pengendalian Piutang**

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007:257), syarat kredit yang perlu diperhatikan oleh pihak manajer antara lain:

1) Biaya-biaya administrasi

Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya

pertambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

2) Investasi dalam piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (*carrying cost*), demikian pula sebaliknya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh faktor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

3) Kerugian piutang (*Bad debt expenses*)

Probabilitas resiko kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit di perketat.

4) Volume penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Bilamana standar kredit yang diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan sebaliknya yang diterapkan dimana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

**j. Kebijakan Pengelolaan Piutang**

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijakan piutang menurut Gunawan Adisaputra (2003:64), antara lain:

- 1) Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya meliputi:
  - a) Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
  - b) Menyeleksi calon debitur.
  - c) Membukukan transaksi kredit yang terjadi.
  - d) Melakukan penagihan piutang.
  - e) Membukukan piutang.
  - f) Menyusun dan mengklasifikasikan piutang outstanding menurut usianya masing-masing.
  - g) Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi.
  - h) Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.

- i) Membuat laporan tentang pengelolaan piutang baik para pengambil keputusan tentang piutang.
- 2) Digarisikannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang, yang meliputi:
- a) Penentuan plafond kredit untuk berbagai jenis / tingkatan debitur.
  - b) Penentuan jangka waktu kredit.
  - c) Pedoman melakukan seleksi calon kerja debitur.
  - d) Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
  - e) Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk administrasi piutang.
- 3) Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang. Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain:
- a) Tingkat perputaran piutang
  - b) Persentase piutang yang tak tertagih
  - c) Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri dari:
    - (1) Biaya modal
    - (2) Biaya administrasi piutang
    - (3) Biaya piutang yang tak tertagih

Biaya ini berbeda dari waktu ke waktu karena:

- (a) Perbedaan jumlah langganan yang harus dilayani.
- (b) Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola.
- (c) Perbedaan fungsi piutang atau penjualan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi dan situasi ekonomi secara umum.
- (d) Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.

#### **4. Piutang Tak tertagih**

##### **a. Pengertian Piutang Tak Tertagih**

Menurut Kieso (2002: 22) piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Piutang tak tertagih ini pun akan terjadi apabila calon debitur tidak mau atau tidak mampu dalam melaksanakan kewajibannya sehingga perusahaan mengalami peningkatan piutang tak tertagih.

Menurut Soemarso ((2002: 343) piutang tak tertagih adalah piutang yang telah dipastikan tidak dapat ditagih karena pelanggan bangkrut atau keluar negeri.

Menurut Al Haryono (2001: 55) piutang tak tertagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya.

Menurut Syahrul dan Afdhi Nizar (2000: 87) piutang tak tertagih adalah piutang usaha atau piutang dagang yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan bangkrut.

Menurut Firdaus (2005: 124) piutang tak tertagih adalah piutang yang timbul karena kegagalan perusahaan memperoleh pembayaran.

Menurut Carl S. Warrant, James M. Reeve dan Philip E. Fess (2005: 395) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan pengertian piutang tak tertagih (*bad debt*) adalah sebagai berikut: “Beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang”.

Berdasarkan pengertian-pengertian yang telah diuraikan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat dilunasi oleh calon pelanggan atau debitur.

Piutang tak tertagih timbul karena adanya penunggakan atau kredit macet, untuk menangani hal ini maka perlu diketahui bahwa dapat dilakukan penghapusan piutang yang tak tertagih pada pencatatan, hal ini lazim dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang ada sebab seringkali hal ini tidak dapat dihindari lagi dan tidak mungkin membiarkan jumlah piutang tak tertagih begitu saja.

Ada dua metode penghapusan piutang tak tertagih yang biasanya digunakan dalam akuntansi, yaitu:

- 1) Metode langsung, yaitu metode yang langsung menghapus piutang yang benar-benar sudah diketahui tidak akan dapat dibayar.
- 2) Metode tidak langsung, yaitu metode yang melakukan pencadangan/penyisihan piutang yang tidak dapat tertagih.

**b. Kategori Piutang Tak Tertagih**

Menurut Thomas (2007: 127) piutang tak tertagih dikategorikan sebagai berikut:

- 1) Kredit kurang lancar yaitu pembayaran-pembayaran wajib tersebut melewati jangka waktu 3 bulan, tetapi tidak melampaui 6 bulan.
- 2) Kredit diragukan yaitu apabila pembayaran-pembayaran wajib tersebut melewati 6 bulan, tetapi kurang dari 12 bulan.
- 3) Kredit macet yaitu apabila pembayaran-pembayaran wajib melampaui 12 bulan, jika melampaui 21 bulan, kredit macet harus dikeluarkan dari portofolio kredit tersebut (neraca) dan masuk portofolio kredit yang dihapus dibukukan.

Menurut suwardjono (2002: 256-257) piutang tak tertagih dikategorikan sebagai berikut:

- 1) Kredit dalam perhatian khusus

Yang termasuk dalam perhatian khusus ini bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Terdapat tunggakan pokok dan atau bunga sampai 90 hari.
  - b) Hubungan debitur dengan perusahaan baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat.
  - c) Dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan agunan kuat.
- 2) Kredit kurang lancar

Kredit yang termasuk dalam kredit kurang lancar ini bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari.
  - b) Hubungan debitur dengan perusahaan buruk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya.
  - c) Dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan agunan yang lemah.
  - d) Pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit.
  - e) Melakukan perpanjangan kredit untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
- 3) Kredit diragukan

Kredit yang termasuk dalam kategori ini bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari.

- b) Hubungan debitur dengan perusahaan semakin memburuk dan informasi debitur tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya.
  - c) Dokumentasi kredit tidak lengkap dan pengikatan agunan yang lemah.
  - d) Pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian kredit.
- 4) Kredit Macet

Kredit yang termasuk dalam kategori ini bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari
- b) Dokumentasi kredit atau peningkatan agunan tidak sah.

Menurut Firdaus (2004: 27) piutang tak tertagih dapat dikategorikan sebagai berikut:

- a) Kredit kurang lancar

Kredit yang termasuk dalam kategori kurang lancar bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- (1) Terdapat angsuran pokok melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan untuk kredit dengan masa angsuran kurang dari 1 bulan.

- (2) Terdapat angsuran pokok melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan untuk kredit dengan masa angsuran yang ditetapkan bulanan.
- (3) Terdapat angsuran pokok melampaui 6 bulan dan belum melampaui 2 bulan untuk kredit dengan masa angsuran yang ditetapkan 6 bulan atau lebih.
- (4) Terdapat tunggakan bunga yang melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan untuk kredit dengan masa angsuran kurang dari 1 bulan.
- (5) Terdapat tunggakan bunga yang melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan untuk kredit dengan masa angsuran yang ditetapkan bulanan.

b) Kredit diragukan

Kredit yang termasuk dalam kategori diragukan ini bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- (1) Tidak memenuhi kriteria kurang lancar
- (2) Kredit masih bisa diselamatkan dan agunan masih bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang debitur atau kredit tidak bisa diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai 100% dari hutang debitur.

c) Kredit Macet

Kredit yang termasuk dalam kriteria kredit macet bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- (1) Tidak memenuhi kriteria kurang lancar.
- (2) Memenuhi kriteria diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan kredit.
- (3) Kredit tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pihak ketiga seperti Pengadilan Negeri atau Badan Usaha Piutang Dan Lelang (BUPLN) atau telah diajukan permohonan ganti rugi kepada pihak perusahaan asuransi kredit.

**c. Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Menurut Muchdarsah (2000: 241) Faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

1) Adanya unsur kesengajaan

Artinya individu sengaja tidak mau membayar kewajibannya sehingga kredit yang diberikan dengan sendirinya macet.

2) Adanya unsur ketidaksengajaan

Individu memiliki kemauan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan terkena musibah misalnya kebakaran, meninggal dunia.

## 5. Sistem Pengendalian Piutang Tak Tertagih

### a. Pengertian Sistem Pengendalian Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan pengertian sistem, pengertian pengendalian, pengertian piutang, dan pengertian piutang tak tertagih. Penulis menarik kesimpulan bahwa:

Sistem Pengendalian Piutang Tak Tertagih adalah suatu kesatuan prosedur yang berkaitan satu dengan yang lainnya sebagai proses penentuan semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain yang tidak dapat ditagih dari adanya penjualan secara kredit. Sistem yang menunjang dan diterapkan secara semestinya terhadap calon debitur dapat meminimalisir piutang tak tertagih (*bad debt*).

## 6. Sistem Pengendalian yang Baik

William H. Newman telah mengidentifikasi empat faktor lainnya yang perlu dicantumkan ke dalam sistem pengendalian agar dapat berfungsi secara efektif dan efisien.

- a. Pengendalian harus dihubungkan dengan tujuan yang berbobot dan yang disepakati. Agar mempunyai arti yang berbobot, tujuan harus mencerminkan bahasa dan aktivitas individu yang harus mencapainya.
- b. Standar yang masih dapat dicapai harus ditentukan. Target pengendalian atau standar mempunyai dua tujuan dasar:
  - 1) Untuk motivasi

- 2) Untuk membandingkan prestasi kerja. Sistem pengendalian berfungsi paling efektif jika dapat memotivasi para karyawan untuk mencapai prestasi kerja yang tinggi.
- 3) Banyaknya pengendalian harus dibatasi. Jika pengendalian terhadap pekerjaan individu ditingkatkan, maka individu akan kehilangan otonomi dan kebebasan untuk menentukan bagaimana dan kapan pekerjaan itu dapat dilaksanakan.
- 4) Sistem pengendalian harus dapat menyesuaikan diri. Tugas pokok sistem pengendalian ialah untuk menunjukkan kapan dan dimana tindakan korektif harus diambil.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian menurut Sugiyono (2003:5) adalah sebagai berikut:

1. Jenis penelitian berdasarkan metode adalah: *survey, ex post facto, experiment, naturalistic, policy research*, evaluasi dan sejarah.
2. Jenis penelitian berdasarkan tingkat eksplanasi adalah: deskriptif, komparatif dan asosiatif.
3. Jenis penelitian berdasarkan analisis dan jenis data adalah: kuantitatif, kualitatif dan gabungan.

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan berdasarkan tingkat eksplanasinya yaitu jenis penelitian deskriptif atau suatu penelitian yang bersifat menjelaskan.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini yang menjadi tempat penelitian adalah PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang yang beralamat di Jalan Inspektur Marzuki No. 229 Lorok Pakjo Palembang 30138.

#### **A. Operasionalisasi Variabel**

Operasional variabel adalah suatu definisi yang diberikan pada suatu variabel dengan cara memberikan arti atau menspesifikasikan bagaimana

variabel atau kegiatan tersebut diukur, variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

**Tabel III.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Sistem Pengendalian Intern Piutang	rencana, metoda, prosedur, dan kebijakan yang didesain oleh manajemen untuk memberi jaminan yang memadai atas tercapainya efisiensi dan efektivitas operasional, kehandalan pelaporan keuangan, pengamanan terhadap aset, ketaatan/kepatuhan terhadap undang-undang, kebijakan dan peraturan lain.	a. Struktur organisasi b. Sistem otorisasi dan prosedur c. Praktik yang sehat d. Karyawan yang cakap

Sumber: Penulis, 2013

#### **D. Data yang Diperlukan**

Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supomo (2002:146) menyatakan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### **1. Data Primer**

Yaitu sumber penelitian yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).

## 2. Data Sekunder

Yaitu merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, sebab dalam penelitian ini data–data yang diperoleh langsung dari pihak perusahaan melalui serangkaian pertanyaan secara lisan kepada pihak perusahaan.

## E. Metode Pengumpulan Data

Menurut Nanlin Alih Bahasa W. Gulo (2002:122-124) menyatakan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

### 1. Pengamatan ( observasi )

Yaitu metode pengumpulan data dimana peneliti mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan.

### 2. Survei

Yaitu metode pengumpulan data dengan menggunakan instrumen pertanyaan untuk meminta tanggapan dari responden tentang sampel.

### 3. Wawancara

Yaitu bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan responden.

### 4. Kuesioner ( angket )

Yaitu melalui media, atau daftar pertanyaan yang dikirim secara langsung pada responden.

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data adalah dengan cara wawancara. Dimana wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak yang berwenang atau orang yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sedangkan dokumentasi yaitu berupa data piutang tak tertagih tahun 2009–2012.

#### **F. Analisis Data dan Teknik Analisis**

Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supomo (2002:146) menyatakan bahwa analisis data terdiri dari:

1. Analisis Kualitatif

Yaitu analisis yang tidak dapat dinyatakan dalam angka – angka dan dapat merupakan jawaban dari suatu peristiwa yang sulit diukur.

2. Analisis Kuantitatif

Yaitu analisis yang dapat dinyatakan dalam angka – angka dan dapat dihitung dengan rumus statistik.

Dalam penelitian ini analisis data yang akan digunakan adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif yaitu menganalisis prosedur sistem pengendalian piutang serta faktor–faktor yang menyebabkan tidak dapat ditagihnya piutang pada PT. Sawah Besar Farma Palembang. Sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk mengetahui persentase hasil penagihan piutang yang telah ditetapkan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Gambaran Umum PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang

###### a. Sejarah Singkat PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang

PT. Sawah Besar Farma adalah salah satu perusahaan swasta nasional yang bergerak dibidang perdagangan obat-obatan dengan sistem pembayaran secara tunai maupun kredit. PT. Sawah Besar Farma didirikan pertama kali di Jakarta di daerah sawah besar pada tahun 1970 oleh Yahya Aria Gunawarman dengan nomor Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP): 282/524/09-03/PB/V/91/5 dan pada tahun 2013 ini PT. Sawah Besar Farma sudah memiliki 24 kantor cabang yang tersebar di Indonesia. PT. Sawah Besar Farma untuk pertama kalinya memperluas area distribusi dengan mendirikan PT. Sawah Besar Farma cabang Surabaya pada tahun 1973.

Pada tahun 1980, PT. Sawah Besar Farma kembali mendirikan cabang yang ke enam di Palembang setelah sebelumnya mendirikan PT. Sawah Besar Farma di Bandung tahun 1974, Solo tahun 1975, Semarang 1977, Medan tahun 1980, Padang tahun 1980.

PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang didirikan pertama di Jalan. Perwari No. 68/747 Rt. 21-C, 9 Ilir Palembang berdasarkan nomor Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP): 19/06-

6/PB/CAB/XI/1993, dengan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP): 1.365.067.4-025. Saat ini PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang beralamat di Jalan Inspektur Marzuki No. 229 Lorok Pakjo Palembang, telpon: 0711-411257 dengan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP): 01.310.100.1.307.001.

PT. Sawah Besar Farma memiliki Visi, Misi dan Motto perusahaan yaitu:

1) Visi

Menjadi mitra bisnis yang terpercaya melalui pelayanan yang cepat dan tepat kepada pelanggan dan pabrikan.

2) Misi

Fokus pada penyebaran area distribusi, sistem manajemen yang efisien dan mengikuti kemajuan teknologi dengan didukung sumber daya manusia yang handal dan terpercaya.

3) Motto

Memenuhi kebutuhan anda dengan cara yang lebih baik.

**b. Kegiatan Usaha PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang merupakan perusahaan dagang yang aktivitasnya mendistribusikan produk farmasi perusahaan dan alat-alat kesehatan. PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang memasarkan produk-produknya kepada Apotek, Bidan, Toko Obat, Rumah Sakit dan Instansi pemerintah yang memiliki seorang apoteker sebagai penanggungjawabnya.

Adapun aktivitas yang dilakukan PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang ini adalah:

1) Teknis penjualan

Ada 3 cara yg biasa dilakukan dalam memasarkan produknya, yaitu:

a) Telepon

Cara yang pertama yaitu melalui telepon, biasanya dilakukan oleh pelanggan yang telah lama menjalin kerjasama dengan perusahaan. Pelanggan telah mengetahui berapa harga barang-barang yang dipesannya, kualitas bahkan cara pembayarannya. Bila ada perubahan harga atau jumlah barang per kotak maka pihak perusahaan langsung memberitahukan pelanggannya dengan mengirimkan surat edaran detail untuk menjelaskan perincian tentang adanya perubahan harga barang tersebut.

b) Promosi melalui Salesman

Cara dimana salesman langsung mendatangi pelanggan lama ataupun baru untuk mempromosikan jenis dan harga produk yang ditawarkan. Mereka berkeliling menemui para pelanggan sesuai dengan jam kerja yang ditetapkan oleh perusahaan dengan membawa lembar kunjungan dari perusahaan untuk di cap/stempel oleh Apotek, Toko Obat, Bidan, atau Rumah Sakit yang telah mereka kunjungi

sebagai bukti kepada perusahaan bahwa mereka telah menawarkan atau mengenalkan jenis produk dan harga yang ditetapkan oleh pihak perusahaan. Selain itu, salesman juga dituntut untuk mendapatkan surat pesanan sebanyak mungkin dari outlet yang telah mereka kunjungi untuk memenuhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan kepada masing-masing salesman.

c) Tender

Cara yang ketiga adalah proses yang frekuensi terjadinya tidak sebanyak cara yang pertama ataupun kedua karena informasi mengenai tender ini muncul secara tak terduga. Untuk mengantisipasi hal tersebut, pihak perusahaan selalu menyiapkan proposal yang menarik agar pihak yang menawarkan tender tersebut dapat tertarik pada perusahaan ini.

Jika pelanggan memesan barang baik melalui telepon, salesman maupun tender, maka pihak perusahaan akan mencatat diatas faktur (*entry faktur*) setelah diketahui oleh supervisor. Namun bagian penjualan cenderung untuk menjual barang sebanyak-banyaknya tanpa melihat kelayakan pelanggan untuk dapat diberi kredit sehingga menimbulkan piutang tak tertagih. Bagian inkaso belum melaksanakan tugasnya dengan baik dalam memilih pelanggan yang layak diberi kredit karena masih belum

mengetahui keadaan lapangan. Kurang telitinya bagian gudang karena sering mengeluarkan barang yang tidak sesuai dengan faktur, misalnya jumlah barang atau jenis produk sehingga menyulitkan bagian pengantar barang dalam meminta Surat Pesanan asli dari pelanggan atas pemesanan melalui telepon. Selain itu, keterlambatan pencetakan faktur oleh bagian fakturis juga menjadi alasan bagian pengantar barang dalam mengantarkan barang tidak tepat waktu sehingga pelanggan menunda pembayaran tagihan tidak sesuai dengan tanggal jatuh tempo dan pada akhirnya mengakibatkan piutang tak tertagih.

Pada perusahaan farmasi Surat Pesanan itu sangat penting. Selain untuk membantu kolektor dalam menagih, juga sebagai bukti bagi PT. Sawah Besar Farma dan juga bagi bagian apoteker untuk dipertanggungjawabkan kepada Badan Pemeriksaan Obat dan Makanan (BPOM) dan dinas kesehatan bahwa produk tidak disalahgunakan dan tidak dijual bebas sesuai dengan jenis produk masing-masing.

## **2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

### **a. Struktur Organisasi PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

Pada umumnya dalam setiap organisasi terutama dalam organisasi perusahaan, harus mempunyai struktur organisasi yang

merupakan suatu pedoman untuk melaksanakan tugas-tugas bagi masing-masing bagian.

Struktur organisasi adalah susunan organisasi yang memisahkan tugas, tanggung jawab dan wewenang dari setiap bagian di dalam perusahaan. Perusahaan akan berjalan dengan baik dan berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan bila mempunyai struktur organisasi yang jelas.

Untuk mencapai tujuan perusahaan agar dapat berjalan dengan lancar dan terkoordinir, maka karyawan harus terlebih dahulu mengetahui tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing serta kedudukannya dalam perusahaan yang dapat terlihat jelas dalam struktur organisasi perusahaan.

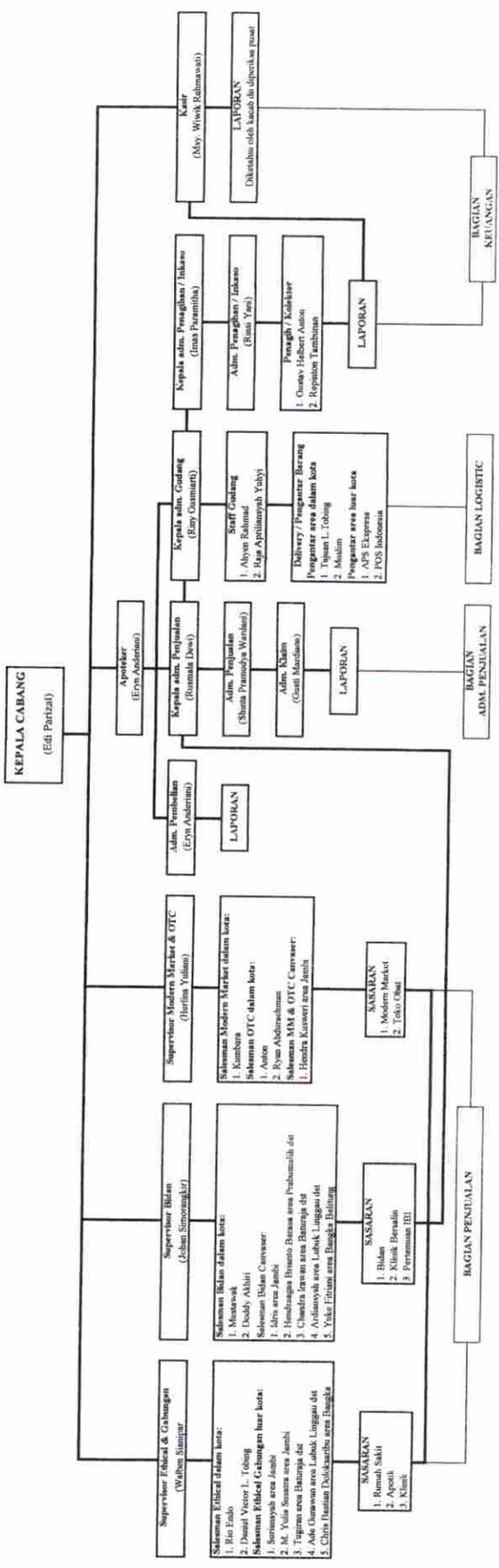
Pembagian kerja dalam perusahaan sangat diperlukan, karena tanpa adanya pembagian kerja tersebut maka akan terjadi perangkapan tugas dan hal ini bisa mengganggu aktivitas perusahaan tersebut. Pembagian kerja pada akhirnya akan menghasilkan bagian-bagian penggolongan kerja sampai bagian terkecil dalam perusahaan.

Struktur organisasi akan jelas jika dituangkan ke dalam suatu bagan organisasi. Bagan organisasi yang akan digambarkan akan tampak adanya pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing anggota, hubungan antara pimpinan dan bawahan, serta jenis pekerjaan yang dilakukan.

Struktur organisasi suatu perusahaan tidak akan sama dengan struktur organisasi yang terdapat pada perusahaan lain, hal ini disebabkan oleh perbedaan pada kegiatan dan skala usahanya. Setiap perusahaan tentunya mempunyai bentuk organisasi yang berbeda, keberadaan struktur organisasi dalam suatu perusahaan sangatlah penting artinya dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan, karena dengan adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas, memungkinkan kegiatan perusahaan dapat dilaksanakan dan diarahkan secara efektif dan efisien.

Dari penjelasan tersebut, berikut disajikan struktur organisasi yang digunakan oleh PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang adalah sebagai berikut:

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Sawah Besar Farma Palembang**  
**per tanggal 29 Juni 2013**



Sumber: PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang, 2013

**b. Pembagian Tugas pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

Pembagian tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian yang dapat dilihat dari struktur organisasi PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang sebagai berikut:

1) Kepala Cabang

Fungsi dan tanggungjawab Kepala Cabang adalah sebagai berikut:

- a) Mengkoordinir dan bertanggungjawab penuh kepada PT. Sawah Besar Farma Pusat atas semua kegiatan yang ada pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang.
- b) Mengambil keputusan tertinggi didalam perusahaan cabang dan mendelegasikan wewenang pada bawahan atas tanggungjawabnya.
- c) Mengatur dan menentukan kebijaksanaan dalam pembelian persediaan barang dagangan.
- d) Menguasai sepenuhnya segala sesuatu yang berkaitan dengan aspek keuangan perusahaan cabang.

2) Apoteker

Fungsi dan tanggungjawab Apoteker adalah sebagai berikut:

- a) Bertanggungjawab penuh atas semua penjualan produk perusahaan sesuai dengan ketentuan dari Badan Pemeriksaan Obat dan Makanan Republik Indonesia.

### 3) Administrasi Pembelian

Fungsi dan tanggungjawab Administrasi Pembelian adalah sebagai berikut:

- a) Memesan barang ke pusat sesuai dengan ketentuan perusahaan.
- b) Menjaga stock persediaan barang pada perusahaan cabang agar tidak terjadi kekosongan stock.
- c) Memesan barang ke pusat atas permintaan dari bagian penjualan atau dari pihak *principle* yang telah ditandatangani oleh pemohon dan diketahui kepala cabang untuk dapat segera dijual.
- d) Melaporkan jumlah rupiah yang telah dibeli kepada kepala cabang.

### 4) Sales Supervisor

Sales Supervisor pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang dibagi menjadi tiga divisi, yaitu Sales Supervisor Divisi Ethical, Sales Supervisor Divisi Bidan dan Sales Supervisor Divisi OTC / Modern Market yang masing-masing mempunyai fungsi dan tanggungjawab sebagai berikut:

- a) Sebagai penanggung jawab kepada kepala cabang atas kinerja dari seluruh sales-sales sesuai dengan divisi yang mereka pimpin masing-masing.

- b) Memberikan arahan penuh kepada seluruh sales-sales agar dapat mencapai target sales yang telah ditetapkan perusahaan.
- c) Memeriksa dan bertanggungjawab atas Surat Pesanan yang didapat salesman dari pelanggan.
- d) Membuat laporan atas hasil kinerja salesman.

5) Salesman

Fungsi dan tanggungjawab Salesman adalah sebagai berikut:

- a) Memasarkan dan memberikan informasi mengenai produk perusahaan kepada pembeli.
- b) Mengikuti seluruh arahan dari atasannya.
- c) Khusus untuk salesman area luar kota, mereka bertanggung jawab atas tagihan dari hasil penjualan mereka masing-masing lalu menyetorkannya ke bank dan melaporkan ke bagian Inkaso.

6) Administrasi Penjualan ( Fakturis )

Fungsi dan tanggungjawab Administrasi Penjualan ( Fakturis ) adalah sebagai berikut:

- a) Mengentry Surat pesanan dari bagian penjualan (salesman).
- b) Menginput diskon penjualan sesuai dengan ketentuan perusahaan atau yang telah disepakati.
- c) Mencetak faktur yang telah diinput dan diperiksa oleh bagian administrasi penagihan.

- d) Memeriksa dan menganalisa Surat Pesanan agar meminimalisir retur penjualan.
- e) Menghitung hasil penjualan salesman.

7) Kepala Gudang

Fungsi dan tanggungjawab Kepala Gudang adalah sebagai berikut:

- a) Mengawasi dan bertanggungjawab atas keluar masuknya barang dalam gudang.
- b) Mencatat atau mengurangi jumlah persediaan pada kartu persediaan sesuai dengan faktur yang diterima setelah barang dikirimkan.
- c) Menerima barang yang dikirim dan dibeli dari supplier.
- d) Bertanggungjawab atas selisih stock barang, kerusakan barang, dan persediaan barang.

8) Staff Gudang

Fungsi dan tanggungjawab Staff Gudang adalah sebagai berikut:

- a) Memberikan pertanggungjawaban kepada kepala gudang atas keluar masuknya barang dalam perusahaan.
- b) Melaksanakan administrasi pergudangan sesuai dengan aturan yang ada.
- c) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pemeliharaan persediaan barang di gudang.

- d) Menyiapkan pesanan sesuai dengan faktur penjualan untuk dibawa oleh pengantar barang.
- e) Menyiapkan dan mem-*packing* pesanan dari pelanggan luar kota sesuai dengan faktur penjualan untuk dikirim melalui ekspedisi yang telah bekerjasama dengan perusahaan.

9) *Delivery/* Pengantar Barang

Fungsi dan tanggungjawab *Delivery/* Pengantar Barang adalah sebagai berikut:

- a) Mengantarkan seluruh pesanan tepat waktu sesuai dengan permintaan pelanggan.
- b) Meminta cap / stempel dari pelanggan sebagai bukti penerimaan barang dan melaporkan ke bagian gudang.

10) *Collector/* kolektor

Fungsi dan tanggungjawab *Collector/*kolektor adalah sebagai berikut:

- a) Menagih hutang sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang disepakati.
- b) Bertanggung jawab penuh atas seluruh hutang dari pelanggan.

11) Kepala bagian Inkaso/kepala administrasi penagihan

Fungsi dan tanggungjawab Kepala bagian Inkaso/kepala administrasi penagihan adalah sebagai berikut:

- a) Bertanggung jawab mengenai semua piutang pelanggan.

- b) Mengawasi dan mengkoordinasi kerja para kolektor.
- c) Memeriksa faktur jatuh tempo agar dapat segera ditagih oleh kolektor.
- d) Membuat laporan piutang yang belum tertagih yang telah melewati batas waktu jatuh tempo.
- e) Membuat laporan hasil kerja para kolektor berdasarkan laporan dan bukti yang diterima.
- f) Memeriksa dan menganalisa surat pesanan pelanggan, layak atau tidaknya pelanggan tersebut diberi piutang atas dasar riwayat pembayaran sebelumnya.
- g) Menginput atau melunasi piutang pelanggan pada program perusahaan sesuai dengan hasil penagihan yang telah ditandatangani oleh kasir.
- h) Menelpon pelanggan agar dapat meminimalisir kecurangan bagian penagihan yang ada dilapangan.
- i) Merekap laporan hasil penagihan yang telah diproses di program perusahaan, memisahkan pembayaran yang dilakukan secara tunai, transfer, cek ataupun bilyet giro untuk diperiksa oleh kasir.

12) Staff Inkaso/administrasi penagihan

Fungsi dan tanggungjawab Staff Inkaso/administrasi penagihan adalah sebagai berikut:

- a) Bertanggung jawab mengenai semua piutang pelanggan dalam kota.
- b) Memeriksa faktur jatuh tempo pelanggan dalam kota agar dapat segera ditagih oleh kolektor.
- c) Bertanggungjawab atas semua kolektor yang ada dibawah pimpinannya.
- d) Memeriksa dan menganalisa surat pesanan pelanggan, layak atau tidaknya pelanggan tersebut diberi piutang atas dasar riwayat pembayaran sebelumnya.
- e) Menginput atau melunasi piutang pelanggan pada program perusahaan sesuai dengan hasil penagihan yang telah ditandatangani oleh kasir.
- f) Menelpon pelanggan agar dapat meminimalisir kecurangan bagian penagihan yang ada dilapangan.
- g) Mencetak dan memeriksa faktur pajak.

### 13) Kasir

Fungsi dan tanggung jawab Kasir adalah sebagai berikut:

- a) Memegang kas kecil perusahaan.
- b) Menerima setoran/hasil tagihan dari kolektor dan menandatangani hasil penagihan sesuai dengan jumlah uang, bukti transfer ataupun cek dan bilyet giro yang diterima untuk dapat dilunasi bagian inkaso di program perusahaan.

- c) Memeriksa dan mengeluarkan uang berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan sesuai dengan bukti/nota resmi dan diketahui oleh kepala cabang atau yang diberi wewenang.
- d) Memeriksa hasil rekap bukti penagihan dari bagian inkaso.
- e) Mencatat dan membuat buku bank/kas sesuai dengan pemasukan dan pengeluaran kas perusahaan berdasarkan bukti yang ada.
- f) Mengendalikan biaya operasional perusahaan.
- g) Melakukan setoran ke bank baik tunai ataupun giro.
- h) Bertanggungjawab penuh atas keuangan perusahaan.
- i) Menyiapkan laporan keuangan.

### **3. Sistem Otorisasi dan Prosedur PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

#### **a. Sistem Otorisasi PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

Sistem otorisasi yang berhubungan dengan aktivitas pengendalian pemberian piutang pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- 2) Memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- 3) Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- 4) Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dan Akte perusahaan

- 5) Harus pembelian secara tunai untuk tiga kali pembelian pertama.
- 6) Mensurvey kelayakan konsumen dengan didukung oleh data-data konsumen dan data-data unit yang dibiayai.
- 7) Jika pembelian yang akan dilakukan jumlah pokok hitungannya lebih dari standar maka harus diotorisasi oleh kantor pusat.

Kurang ketelitian dalam mengotorisasi pengendalian pemberian piutang yang menyebabkan piutang tak tertagih.

**b. Prosedur PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang**

1) Pemisahan fungsi

Pemisahan fungsi pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang berhubungan dengan sistem pengendalian piutang yaitu:

- a) Fungsi administrasi penagihan (Inkaso) dan Fungsi Collection dengan Kasir
- b) Fungsi bagian penjualan dengan fungsi administrasi penagihan sebagai pemberi otorisasi kredit
- c) Fungsi bagian penjualan area luar kota yang sekaligus menjadi fungsi penagihan

Tidak adanya pemisahan fungsi bagian penjualan area luar kota dengan fungsi penagihan area luar kota sehingga sering terjadinya kecurangan salesman dengan tidak melaporkan hasil

tagihan ke bagian administrasi penagihan PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang sehingga menyebabkan peningkatan jumlah piutang tak tertagih.

#### **4. Praktik yang sehat**

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang masih sering terjadi praktik yang tidak sehat akibat dari kecurangan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan itu sendiri. Misalnya, salesman area luar kota yang menjual produk sekaligus menagih faktur jatuh tempo akan tetapi uang yang ditagih tidak disetor ke bank atau bagian kasir. Begitu juga dengan kolektor yang tidak bekerja dengan baik sehingga banyak piutang yang tidak tertagih dengan alasan pelanggan tidak ada uang dan lain sebagainya yang sangat didukung oleh bagian inkaso karena kurang teliti dalam memeriksa faktur yang tidak tertagih dari kolektor.

#### **5. Karyawan yang Cakap**

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang tingkat kecakapan karyawan masih sangat kurang berkembang dikarenakan perusahaan menerima karyawan yang kurang sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Dan juga karyawan lama yang masih belum faham mengenai bagian yang menjadi tanggungjawabnya akan tetapi tidak dilakukan pendidikan yang baik karena perubahan sistem manajemen perusahaan.

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian**

### **1. Aktivitas Sistem Pengendalian Intern Piutang**

Aktivitas pengendalian yang diterapkan dalam perusahaan merupakan faktor yang sangat menentukan keandalan laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu, perlu memahami aktivitas pengendalian sebelum pemeriksaan secara mendalam atas informasi yang tercantum dalam laporan keuangan yang dilakukan. Pemahaman yang memadai atas aktivitas pengendalian harus diperoleh untuk menencanakan pemeriksaan dan menentukan jenis, saat dan lingkup aktivitas yang dilakukan.

Pemahaman terhadap aktivitas pengendalian atas prosedur pemberian kredit dilakukan untuk menilai dan menemukan seberapa jauh aktivitas pengendalian yang ada dapat mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan yang dilakukan karyawan yang menyebabkan perusahaan rugi.

Tujuan dari analisis ini adalah untuk melakukan prosedur-prosedur spesifik dapat diandalkan dan mengidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam aktivitas pengendalian yang dilaksanakan. Berdasarkan hasil analisis atas data dan informasi yang didapat penulis menilai dan menentukan analisis pengendalian yang diterapkan perusahaan.

Adapun analisis dan aktivitas pengendalian piutang yang terkandung dalam prosedur pengendalian pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang adalah:

**a. Struktur Organisasi**

Pada umumnya dalam setiap organisasi terutama dalam organisasi perusahaan, harus mempunyai struktur organisasi yang merupakan suatu pedoman untuk melaksanakan tugas-tugas bagi masing-masing bagian.

Struktur organisasi adalah susunan organisasi yang memisahkan tugas, tanggung jawab dan wewenang dari setiap bagian di dalam perusahaan. Perusahaan akan berjalan dengan baik dan berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan bila mempunyai struktur organisasi yang jelas.

Berdasarkan struktur organisasi PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang pada dasarnya perusahaan ini telah memiliki struktur organisasi yang baik dan pembagian tugas yang jelas yaitu adanya bagian marketing, bagian administrasi, dan bagian kolektor atau penagihan. Hanya saja bagian salesman area luar kota seharusnya tidak dirangkap menjadi kolektor agar dapat meminimalisir piutang tak tertagih.

**b. Sistem Otorisasi dan Prosedur**

Setiap transaksi yang terjadi harus diotorisasi oleh pejabat yang berwenang dan dicatat sesuai prosedur pencatatan tertentu sehingga dapat dihasilkan informasi yang teliti dan dapat dipercaya mengenai kekayaan, hutang dan pendapatan biaya suatu organisasi.

Berdasarkan analisis sistem otorisasi yang pantas bahwa piutang tak tertagih terjadi karena kurang ketelitian dalam memberikan otorisasi kredit (salah otorisasi). Jika dilihat dari sistem otorisasi pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang sudah berjalan dengan baik bahwa semua transaksi pemberian kredit harus mendapatkan persetujuan pejabat tertentu. Namun bagian inkaso dalam menganalisa pemberian kredit masih sering terjadi kesalahan dikarenakan kecurangan bagian salesman memberikan laporan mengenai kelayakan pelanggan untuk diberi kredit tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya.

**c. Praktik yang Sehat**

Untuk berjalannya praktek yang sehat dalam suatu perusahaan maka perlu dilakukan pengecekan secara independent atas pelaksanaan terhadap pemberian kredit kepada konsumen yaitu agar dapat terjaga kekayaan perusahaan. Maka perlu dilakukan beberapa cara yaitu:

1) Pengecekan secara independent atas pelaksanaan

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang telah dilakukan pengecekan secara independent dengan diadakannya stock opname bagi masing-masing bagian setiap enam bulan sekali yang sudah menjadi aturan dari pusat. Pengecekan intern dari kepala cabang dilakukan setiap dua kali dalam satu

minggu terhadap bagian kasir dan yang ditentukan kepala cabang pada bagian lainnya.

Berdasarkan analisa pengecekan secara independent bahwa piutang tak tertagih masih terjadi walaupun sudah dilakukan audit secara rutin yang disebabkan karyawan tidak mengikuti prosedur perusahaan dan kecurangan karyawan dalam membuat laporan yang tidak sesuai dengan sebenarnya.

## 2) Dokumen dan catatan

Dokumen dan catatan adalah objek fisik dengan mana transaksi dimasukkan dan diikhtisarkan. Mencakup bermacam unsur seperti kwitansi pembayaran, buku tambahan, jurnal penjualan, dan kartu absen. Dalam sistem akuntansi yang terkomputerisasi kebanyakan dokumen dan catatan dikelola dalam bentuk file komputer sampai akan dicetak untuk tujuan tertentu.

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang penggunaan dokumen dan catatan sudah digunakan dengan baik, tetapi keaslian/kebenaran dokumen yang diisi oleh konsumen/salesman kurang diperhatikan. Data-data konsumen/salesman yang tidak layak dibuat seolah layak yang berakibat konsumen tidak sanggup mengangsur kredit yang diberikan dan timbul piutang tak tertagih.

Berdasarkan analisis dokumen dan catatan bahwa piutang tak tertagih pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang terjadi karena kurang telitinya bagian inkaso dalam menganalisa data-data yang diisi oleh konsumen dan juga dari riwayat pembayaran sebelumnya yang didukung oleh bagian salesman yang tidak jujur dalam melaporkan kelayakan konsumen diberi kredit yang pada akhirnya mengakibatkan piutang sulit untuk ditagih.

### 3) Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan

Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan merupakan ukuran perlindungan untuk mengamankan aktiva dan catatan yang paling utama penggunaan tindakan pencegahan secara fisik. Adanya pengendalian fisik dalam suatu perusahaan sangat dibutuhkan. Hal ini dikarenakan dengan adanya pengendalian fisik tersebut maka keamanan terhadap kekayaan perusahaan dapat terjaga.

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang pengendalian fisik telah dilaksanakan dengan baik. Pada formulir, catatan dan dokumen-dokumen telah diterapkan sistem penomoran sesuai dengan urutan laporan keuangan setiap harinya, dibuat dua rangkap yang ditandatangani atau diketahui kepala cabang sebagai penanggungjawab untuk dikirim dan diperiksa kembali oleh PT. Sawah Besar Farma

pusat dan disimpan dalam *filling kabinet* (tempat penyimpanan berkas).

Uang tunai yang didapat kasir dari kolektor yang belum disetor di bank dicatat didalam saldo buku kas yang di *stock opname* oleh kepala cabang dua kali dalam satu minggu pada hari sabtu dan hari yang ditentukan oleh kepala cabang lalu disimpan didalam berangkas. Kunci berangkas disimpan oleh bagian kasir sebagai penanggungjawab keuangan perusahaan dan kunci ruangan berangkas disimpan oleh kepala cabang koordinator cabang agar tidak terjadi kecurangan.

Berdasarkan analisis pengendalian fisik atas catatan dan keuangan bahwa terjadinya kecurangan pelaporan keuangan oleh kasir sangat kecil karena dilihat dari pengendalian fisik pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang sudah sejalan dengan prosedur.

#### **d. Karyawan yang cakap**

Tingkat kecakapan karyawan mempengaruhi sukses tidaknya suatu sistem pengendalian intern. Apabila sudah disusun struktur organisasi yang tepat, prosedur-prosedur yang baik tetapi tingkat kecakapan karyawan tidak memenuhi syarat-syarat yang diminta, bisa diharapkan bahwa sistem pengawasan intern juga tidak akan berhasil dengan baik.

Untuk mendapatkan pegawai yang tingkat kecakapannya cukup, langkah-langkahnya harus dimulai sejak penerimaan pegawai baru. Jika ada penerimaan pegawai baru, hendaknya dilakukan seleksi dan test agar dapat ditentukan apakah calon pegawai yang bersangkutan, memenuhi kriteria yang diinginkan. Apabila pegawai sudah diterima bekerja dalam perusahaan, perlu diadakan latihan-latihan agar dapat meningkatkan kecakapan pegawai tersebut.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa sistem pengendalian piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih yang ada pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang adalah sebagai berikut:

##### 1. Struktur Organisasi

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang sudah memiliki prosedur yang baik yang memisahkan tugas, tanggung jawab dan wewenang dari setiap bagian di dalam perusahaan. Perusahaan akan berjalan dengan baik dan berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan bila mempunyai struktur organisasi yang jelas.

##### 2. Sistem otorisasi dan prosedur

Sistem otorisasi dan prosedur yang berhubungan dengan aktivitas pengendalian pemberian piutang pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang telah dilakukan dengan baik oleh bagian administrasi penagihan yang berwenang dalam memberikan otorisasi kredit. Namun, kesalahan pemberian otorisasi masih sering terjadi dikarenakan kecurangan bagian salesman dilapangan dalam memberikan laporan mengenai kelayakan pelanggan untuk diberi kredit tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya.

### 3. Praktik yang Sehat

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang masih sering terjadi praktik yang tidak sehat dikarenakan masih banyak karyawan yang kurang bertanggungjawab terhadap pekerjaan masing-masing walaupun sudah dilakukan pemeriksaan secara independent dengan cara membuat pelaporan yang tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya.

### 4. Karyawan yang Cakap

Pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang masih banyak memiliki karyawan yang kurang cakap dalam melakukan struktur organisasi perusahaan. Hal ini dikarenakan masih banyak karyawan lama yang belum mengerti dan memahami perubahan sistem perusahaan yang baru yaitu dari sistem manual ke sistem komputerisasi.

## **B. Saran**

Sesuai dengan pelaksanaan aktivitas pengendalian pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang yang dapat dikatakan belum baik, maka penulis mencoba memberikan saran yang dapat digunakan pada PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang dalam memperbaiki pelaksanaan aktivitas pengendalian di masa yang akan datang.

1. PT. Sawah Farma cabang Palembang perlu melakukan penambahan karyawan sehingga dapat melakukan tugasnya dengan maksimal.
2. Otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktivitas hendaknya dilakukan lebih teliti lagi guna mengurangi resiko bertambahnya piutang tak tertagih, kebenaran dan keaslian data yang diisi oleh konsumen pada

penggunaan dokumen dan catatan yang memadai supaya diperhatikan lebih teliti lagi agar dapat mengurangi resiko timbulnya pembiayaan macet.

3. Pengecekan secara independent atas pelaksanaan perlu dilakukan dengan baik lagi supaya karyawan tidak berani untuk melakukan penyimpangan dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawab masing-masing yang berakibat terjadinya kredit macet.
4. Melakukan pemisahan fungsi secara khusus terhadap bagian-bagian yang terkait dalam sistem aplikasi piutang. Misalnya, bagian penjualan (*salesman*) dengan bagian penagih (*collector*) sehingga dapat menghindari terjadinya penyelewengan atau kesalahan yang dilakukan oleh bagian-bagian tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. Dkk. 2000. **Sistem Pengendalian Manajemen**. UPP AMP YKPN Yogyakarta.
- Boynton, Jhonson dan Kell, 2003, *Modern Auditing*, Terjemahan oleh Paul A. Rajoe, Gina Gania dan Ichsan Setio Budi, Buku Satu, Edisi Tujuh, Jakarta: Erlangga.
- Devi Oktarina. 2012. **Analisis Sistem Pemberian Kredit Untuk Meminimalisasikan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kota Prabumulih**, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Donald, E. Kieso. 2002. **Akuntansi Intermediate**, PT. Gelora Aksara Pratama. Jakarta.
- Ika Sari Dewi. 2007. **Analisis Aplikasi Penjualan dan Piutang Dalam Rangka Meminimumkan Piutang Tak Tertagih Pada CV. Adi Karya Palembang**, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Malayu S.P Hasibuan. 2003. **Manajemen; Dasar, Pengertian dan Masalah**. Edisi Revisi. Cetakan Kedua, Bumi Aksara. Jakarta.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Buku Satu, Edisi Ketiga, Yogyakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2002. **Auditing**. Edisi Enam. Buku Dua. Penerbit. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2002. **Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen**, Edisi Kedua, Penerbit Salemba Empat.
- Nanlin alih bahasa W. Gulo. 2002. **Metode Penelitian Bisnis**, Yogyakarta.
- Nur Indrianto dan Bambang Supomo. 2002. **Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen**. Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta.
- Rahmad Fadly. 2009. **Analisis Faktor – Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan Pada CV. Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang**. Skripsi. FE- UMP.
- Risky Wahyuni. 2007. **Analisis Sistem Pengawasan Pemberian Kredit Pada PT. Bank Bumi Putera, Tbk Cabang Medan**, <http://library.usu.ac.id/index.php/journals/index.php>, 16 Desember 2011.

- RM. Derry Fauzan. 2010. **Analisis Sistem Aplikasi Penjualan Dalam Rangka Meminimumkan Piutang Tak Tertagih Pada CV. Madian Jaya Abadi**, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Sugiyono. 2003. **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kelima, CV. Alfabeta. Bandung.
- Sundjaya. S. Ridwan dan Inge Barlin, 2002, *Manajemen Keuangan I*, Edisi Keempat, Jakarta: PT. Perhalindo.
- Thomas Suyatno. 2007. **Dasar-Dasar Perkreditan**, Cetakan Kesebelas, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.



PT. SAWAH BESAR FARMA  
DISTRIBUTOR & IMPORTER

Palembang, 28 Desember 2012

Kepada Yth,  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Palembang

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Eliya Soekanto  
Jabatan : Kepala Cabang PT. Sawah Besar Farma Palembang

Dengan ini bersedia untuk memberikan informasi mengenai data/ keterangan dari PT. Sawah Besar Farma cabang Palembang yang saya pimpin kepada Msy. Wiwik Rahmawati selaku mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang guna untuk menyusun skripsi dalam mata kuliah Sistem Pengendalian Manajemen.

Mohon data / keterangan yang kami berikan tidak dipublikasikan. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

  
PT. Sawah Besar Farma  
PALEMBANG

Eliya Soekanto

Kepala Cabang



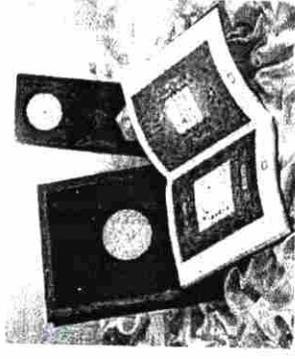
# UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

NAMA : MSY. WIWIK RAHMAWATI  
NIM : 222011475.P  
JURUSAN : Akuntansi

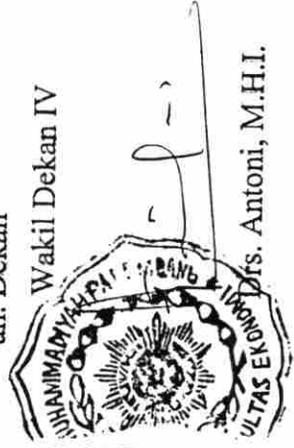


Yang dinyatakan LULUS Membaca dan Hafalan Al - Qur'an  
di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang  
Dengan Predikat **MEMUASKAN**

Palembang, 20 Agustus 2013



an. Dekan  
Wakil Dekan IV



Drs. Antoni, M.H.I.

Unggul dan Islami

**PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
STATUS DISAMAKAN / TERAKREDITASI**



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

**PI A G A M**

No. 160/H-4/PPKKN/UMP/IX/2012

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Palembang menerangkan bahwa :

Nama : Msy. Wiwik Rahmawati  
Nomor Pokok Mahasiswa : 22 2011 475. P  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi  
Tempat Tgl. Lahir : Palembang, 14-04-1990

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Tematik Posdaya Angkatan ke-3 yang dilaksanakan dari tanggal 17 Juli sampai dengan 30 Agustus 2012 bertempat di:

Kelurahan/Desa : Bukit Sangkal (A)  
Kecamatan : Kalidoni  
Kota/Kabupaten : Palembang  
Dengan Nilai : ( A )

Mengetahui  
Rektor,



H. M. Idris, S.E., M.Si.

Palembang, 04 September 2012  
Ketua Lembaga Penelitian dan  
Pengabdian kepada Masyarakat

Ir. Alhanannasir, M.Si.



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

# KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

MAHASISWA : <b>Msy. Wiwik Rahmawati</b>	PEMBIMBING
: <b>22 2011 475.P</b>	KETUA : <b>Mizan, S.E, Ak., M.Si</b>
GRAM STUDI : <b>AKUNTANSI</b>	ANGGOTA :
JL SKRIPSI : <b>ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PT. SAWAH BESAR FARMA PALEMBANG</b>	

TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
		KETUA	ANGGOTA	
15/6 2013	PBAB I s/2 Pbab II	<i>[Signature]</i>		Perbaiki sesuai skema
09/6 2013	PBAB I s/2 Pbab III	<i>[Signature]</i>		Ace layout Pbab IV
6/7 2013	Pbab IV	<i>[Signature]</i>		Perbaiki pembahasan hrs menyertakan konsolidasi
20/7 2013	Pbab IV	<i>[Signature]</i>		perbaiki lagi sesuai skema
27/7 2013	Pbab IV	<i>[Signature]</i>		Ace layout Pbab V & lampiran
16/8 2013	Skripsi	<i>[Signature]</i>		Ace v/8 upah

ATAN :  
 mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan skripsi, bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Dikeluarkan di : Palembang  
 Pada tanggal : 19 / 08 / 2013  
 a.n. Dekan  
 Program Studi :  
  
 Rosalina Ghazali, S.E, Ak., M.Si

## BIODATA PENULIS

Nama : Msy. Wiwik Rahmawati  
Tempat, Tanggal Lahir : Palembang, 14 April 1990  
Jenis Kelamin : Wanita  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah  
Pekerjaan : PT. Sawah Besar Farma Palembang sebagai  
Kasir administrasi (Accounting).  
Alamat : Jl. Sutan Syahrir Lr. H. Achmad No. 1005  
RT. 009 RW. 002 Kelurahan 5 Ilir  
Palembang 30115  
Handphone : 0852-67777474  
Nama Orang Tua : Ayah : Mgs. M. Yusuf Syaifuddin (Alm)  
Ibu : Nyayu Ratna

## RIWAYAT PENDIDIKAN

Formal : - SD Negeri 463 Palembang Tahun 1996 – 2002  
- SMP Negeri 50 Palembang Tahun 2002 – 2005  
- MA Negeri 2 Palembang Tahun 2005 – 2008

Informal : - LPMIK – Bina Sriwijaya Tahun 2009  
- Shailendra Institution Palembang 2004

Palembang, 19 Agustus 2013



Msy. Wiwik Rahmawati

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**  
**FAKULTAS EKONOMI**

JURUSAN	IZIN PENYELENGGARA	AKREDITASI	GRADE
JURUSAN MANAJEMEN (SI)	: No. 3619/D/T/K-II/2010	No. 018/BAN-PT/Ak-XI/SI/VIII/2008	(B)
JURUSAN AKUNTANSI (SI)	: No. 3620/D/T/K-II/2010	No. 044/BAN-PT/Ak-XI/SI/VIII/2011	(B)
MANAJEMEN PEMASARAN ( D.III )	: No. 3377/D/T/K-II//2009	No. 005/BAN-PT/Ak-X/DpI-III/VI/2010	(B)

Alamat : Jalan Jendral Ahmad Yani 13 Ulu (0711) 511433 Facsimile 518018 Palembang 30263

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PERSETUJUAN  
PERBAIKAN SKRIPSI**

Tanggal : Rabu / 28 Agustus 2013  
 : 17.00 / 21.00  
 : Msy. Wiwik Rahmawati  
 : 222011475.P  
 : Akuntansi  
 Judul Skripsi : Sistem Pengendalian Manajemen  
 : Analisis Sistem Pengendalian Piutang dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih  
 PT.Sawah Besar Farma Palembang

**DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN PEMBIMBING DAN  
DIPERIKSAKAN UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

NAMA DOSEN	JABATAN	TANGGAL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
Aizan,SE,Ak,M.Si,CA	Pembimbing	12 / 09 / 2013	
Rosalina Ghazali, SE,Ak,M.Si	Ketua Penguji	18 / 09 / 2013	
Aizan,SE,Ak,M.Si,CA	Ang. Penguji I	12 / 09 / 2013	
Suprianto,SE,M.Si	Ang. Penguji II	11 / 09 / 2013	

Palembang, 18 September 2013

A.n. Dekan

Ketua Prodi: Akuntansi

Rosalina Ghazali, SE, Ak, M. Si

NIDN/NBM: 0228115802/1021961