

**PENGARUH PENGENDALIAN INTERN PIUTANG TERHADAP
MINIMALISASI PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA PT. AL IJARAH TAHUN 2014**

Syahril Effendi

Fakultas Ekonomi

Universitas Riau Kepulauan

Jalan Batu Aji Baru No. 99, Batu Aji, Batam

Email : syahrileffendi60@gmail.com

ABSTRACT

The main activity of the leasing company is financing the procurement of goods, the customer will be paid by installment. Every customer is given the long time limit penyicilannya depending on the agreement with the customer's company. Operating systems such company is certainly not immediately generate cash receipts, but the cause of trade and then later on the day of maturity occurs cash inflows.

Accounts receivable at the company is generally the largest part of current assets as well as the largest part of the total assets of the company. Therefore, control of trade receivables is very important to be applied. It can reduce and minimize bad debts.

Key words: *Internal Control, Bad Debt*

I. PENDAHULUAN

Tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Keuntungan dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan maka akan semakin besar juga keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Penjualan merupakan unsur utama yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan, disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan *margin* dan lain sebagainya.

Berbagai strategi di tempuh oleh pihak perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang semakin ketat dalam bidang leasing mengharuskan perusahaan untuk tetap bertahan dan melakukan berbagai kebijakan agar perusahaan mampu untuk menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat

membantu perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasarnya.

Kegiatan utama dari perusahaan *leasing* adalah melakukan pembiayaan dalam pengadaan barang, yang nantinya pelanggan akan membayar secara cicil. Setiap pelanggan di beri batas waktu lama penyicilannya tergantung kesepakatan perusahaan dengan pelanggan. Biasanya perusahaan memberikan waktu untuk cicilan motor sampai 36 bulan dan untuk mobil sampai 60 bulan. Sistem operasional perusahaan seperti ini tentunya tidak segera menghasilkan penerimaan kas, akan tetapi menimbulkan piutang usaha dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*Cash In Flow*).

Dengan di terapkannya kebijakan kredit, maka akan timbul piutang, sehingga perusahaan harus menunggu saatnya piutang di lunasi, karena ada tenggang waktu saat penyerahan barang sampai diterimanya uang, apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka

akan mengganggu posisi keuangan, karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut.

Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Secara garis besar, terjadinya piutang karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara non tunai. Siklus operasi normal dalam sebuah perusahaan *leasing* biasanya melibatkan pembelian kemudian penjualan yang dilakukan secara kredit, dan juga pinjaman tunai yang dilakukan untuk para nasabah dengan menjaminkan surat-surat kendaraan baik itu roda dua maupun roda empat.

Untuk dana tunai biasanya seorang nasabah menjaminkan surat-surat kendaraan, berupa BPKB, yang selanjutnya akan diproses. Pemrosesan ini harus benar-benar melalui prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Yaitu dengan analisa yang akurat, memenuhi syarat-syarat yang ada. Banyak terjadi kasus-kasus yang merugikan perusahaan. Seperti nasabah menjaminkan BPKB dengan tujuan menjual. Sehingga dalam pembayaran angsuran nasabah mengabaikan kewajibannya. Nasabah dana tunai, banyak juga yang bermotif untuk kebutuhan membuka usaha kecil-kecilan, padahal yang sebenarnya nasabah tersebut sudah habis masa kontrak kerja dan berniat pulang kampung dan tidak kembali lagi. Untuk itu perlu adanya ketelitian dalam mengangkat kontrak terhadap nasabah. Seorang surveyor juga diuntut kejujuran dalam mendapatkan nasabah, ketika nasabah tersebut memang tidak layak di angkat karena persyaratan yang memang kurang lengkap, seorang surveyor harus berani *me-reject* berkas nasabah tersebut. Tidak boleh hanya karena ada *fee* dalam setiap berkas, seorang surveyor memanipulasi data sehingga meloloskan berkas calon

nasabah yang tidak layak untuk di angkat. Sehingga akan merugikan perusahaan karena akan lahir piutang-piutang tak tertagih.

Saat ini perusahaan *leasing* berkembang pesat di seluruh Indonesia, dengan berbagai masalah yang ada tiap-tiap wilayah mempunyai berbagai permasalahan yang berbeda-beda. Banyaknya kasus-kasus yang terjadi di perusahaan *leasing* bukan hanya dari kalangan para debitur saja, namun banyak juga terjadi dari kalangan *leasing*. Masalah-masalah yang terjadi khususnya di Batam, secara umum Batam adalah wilayah pendatang, sehingga penduduknya tidak selalu menetap, pindah dari kos yang satu ke kos yang lain. Dan juga kontrak kerja yang tidak diperpanjang sehingga menurunnya tingkat kemampuan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban yang ditanggungnya, seperti tidak sanggup membayar angsuran. Contoh lain juga seperti para debitur karap kali berganti alat-alat komunikasi, pindah alamat tempat tinggal atau kos tanpa pemberitahuan ke pihak *leasing*. Sehingga timbulah piutang tak tertagih dengan berbagai tingkat *overdue* atau keterlambatan dalam menyelesaikan piutang usaha.

Piutang usaha pada perusahaan umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Pengabaian dalam siklus kerja bisa saja terjadi sewaktu-waktu sehingga dapat merugikan perusahaan kedepannya.

Pengabaian yang mungkin terjadi pada bagian piutang adalah tidak merekap piutang yang sudah memasuki masa jatuh tempo sesuai umur jatuh temponya dengan baik akibat perputaran piutang yang terjadi terus menerus sehingga membuka celah bagi pelanggan untuk melakukan penundaan pembayaran atas piutang yang jatuh tempo tersebut.

Mengabaikan piutang terutama piutang yang sudah lama melewati masa jatuh tempo sehingga membiarkan piutang tersebut menjadi piutang yang tak tertagihkan tanpa melakukan tindakan sebagai upaya penyelamatan terhadap piutang tak tertagihkan itu. Dalam hal ini perputaran piutang yang di kelola perusahaan *diback up* dan di *update* seadanya tanpa ada kebijakan tegas dari perusahaan terhadap piutang jatuh tempo maupun piutang yang tak tertagihkan. Sehingga penulis menganggap bahwa pengendalian intern merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengantisipasi kelalaian kerja. Karena pengendalian intern 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 di tetapkan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis terdapat piutang yang sudah memasuki masa jatuh tempo namun belum dilunasi oleh pelanggan karena rekapan terhadap rekapitulasi piutang jatuh tempo yang kurang baik. Ada Piutang yang sudah lama jatuh tempo dan dibiarkan menjadi piutang tak tertagih tanpa memberikan kebijakan tegas terhadap pelanggan tersebut. Hal ini tentu saja akan membuat kerugian dan mengancam kelangsungan hidup perusahaan.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh guna mengetahui bagaimana sebenarnya pengendalian intern pada PT. Aljarah Indonesia Finance, sehingga penulis tertarik untuk mengangkatnya kedalam sebuah skripsi dengan memberi judul **“Pengaruh Pengendalian Intern Piutang Terhadap Minimalisasi Piutang Tak Tertagih”**.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Data yang dibutuhkan bersumber dari data primer dan data sekunder. Adapun data primer adalah

sumber-sumber yang memberikan data langsung dari tangan pertama berupa pertanyaan-pertanyaan dari responden, sedangkan data sekunder merupakan data yang mengutip dari sumber lain dan didapat dari perusahaan berupa SOP, sejarah perusahaan.

Dalam proses penelitian ini penulis menggunakan dua metode pendekatan dalam pengumpulan data dan keterangan yang berkaitan dengan judul yaitu:

1. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan merupakan suatu metode untuk memperoleh data dengan pengamatan dilapangan. Adapun cara pengumpulan data dengan menggunakan metode penelitian lapangan adalah sebagai berikut :

- a. Observasi yaitu pengumpulan data dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap objek penelitian.
- b. Metode Dokumentasi adalah suatu cara untuk memperoleh data atau informasi tentang hal-hal yang ada kaitannya dengan penelitian, dengan melihat kembali sumber tertulis yang berupa angka dan keterangan (tulisan, paper, tempat dan kertas atau orang)
- c. Metode kuisisioner adalah pengumpulan data dengan cara menyebar daftar pertanyaan mengenai system pengendalian intern dan piutang tak tertagih.

2. Studi Literatur

Setelah permasalahan yang ada dirumuskan dengan baik, maka langkah selanjutnya adalah dengan mengumpulkan atau mencari data yang diperoleh dari bacaan maupun literatur yang berhubungan dengan topik yang diteliti.

Data-data yang diperoleh penulis melalui teknik pengumpulan data memerlukan pengolahan dan penganalisisan data yang lebih lanjut. Adapun langkah-langkah yang penulis lakukan untuk mengolah data adalah dengan analisa kuantitatif yang

menggunakan teknik uji korelasi *product moment*.

Korelasi digunakan untuk menjelaskan kekuatan dan arah hubungan antara dua variabel. Korelasi bersifat *undirectional* yang artinya tidak ada yang ditempatkan sebagai *predictor* dan *respon*. Angka korelasi berkisar antara -1 s/d +1. Semakin mendekati 1 maka korelasi semakin mendekati sempurna. Sementara nilai negatif dan positif mengindikasikan arah hubungan. Arah hubungan yang positif menandakan bahwa pola hubungan searah atau semakin tinggi variabel x menyebabkan kenaikan pula variabel y. Interpretasi angka korelasi menurut Prof. Sugiyono (2007)

- 0,00 - 0,199: Sangat lemah
- 0,20 - 0,399 : Lemah
- 0,40 - 0,599: Sedang
- 0,60 - 0,799 : Kuat
- 0,80 - 1,000: Sangat Kuat

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT. Al-Ijarah Indonesia Finance (AL IJARAH) adalah perusahaan keuangan syariah yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan keuangan masyarakat Indonesia. Al Ijarah didirikan pada bulan Desember 2006 di Jakarta dan memulai operasionalnya pada tanggal 27 Agustus 2007. Batam merupakan salah satu cabang yang sangat potensial untuk mengembangkan bisnis usaha dan merupakan salah satu cabang sebagai penyumbang *profit* terbesar secara nasional. Saat ini PT. Al Ijarah cabang Batam berkantorkan di jalan Raden Patah Kompleks Ruko Ocean No. 3, Kelurahan Baloi Indah Kecamatan Lubuk Baja, Batam.

Al Ijarah pada mulanya didirikan untuk melayani kebutuhan pembiayaan bagi komunitas bisnis Indonesia dan Asia Tenggara, dengan menawarkan pembiayaan minimal sebesar Rp2 milyar per transaksi dan jasa konsultasi keuangan. Krisis ekonomi global yang

dimulai tahun 2010 lalu telah mendorong Al Ijarah untuk mengubah fokus bisnis pada pembiayaan ritel. Hal ini disamping untuk meningkatkan sumber pendanaan, juga untuk mengambil manfaat dari pertumbuhan sektor konsumsi yang sangat besar di Indonesia dewasa ini dan di masa mendatang.

Saat ini Al Ijarah menawarkan berbagai jenis produk pembiayaan, mulai dari pembiayaan komersial untuk investasi barang modal untuk keperluan usaha seperti mesin dan alat berat maupun pembiayaan konsumtif (ritel) seperti mobil dan sepeda motor. Semua produk pembiayaan tersebut didasarkan pada prinsip keuangan syariah dengan menggunakan skema pembiayaan Ijara Muntahia Bittamlik (Sewa dan Beli), dan Murabaha (Jual dan Beli).

Seiring dengan perkembangan sektor konsumsi dan kembalinya Indonesia pada status *investment grade*, Al Ijarah optimis untuk terus berpartisipasi aktif dalam perkembangan ekonomi Indonesia yang berkelanjutan. Untuk itu sejumlah upaya telah dan terus dilakukan guna memberikan layanan terbaik bagi segenap *stakeholder* Al Ijarah.

Dalam melaksanakan aktivitas pembiayaan PT. Al Ijarah Indonesia Finance bekerjasama dengan dealer resmi dan agen-agen penjualan sepeda motor dan mobil. Jika konsumen menentukan pilihannya melakukan pembelian kredit maka pihak dealer akan menghubungi *customer service* PT. Al Ijarah Indonesia Finance agar dikirim *surveyor* untuk melakukan survei terhadap calon konsumen. *Surveyor* akan mendatangi dealer atau rumah konsumen untuk memastikan tempat tinggal dengan meminta konsumen untuk menyediakan data-data seperti foto copy KTP, KK, slip gaji dan foto copy rekening air dan listrik. Tugas utama *surveyor* adalah mencari data-data yang akurat mengenai calon konsumen dan menentukan apakah konsumen layak atau tidak mendapatkan kredit.

Untuk setiap pengajuan kredit yang sudah disetujui maka *customer service* membuat surat order pembelian ke dealer yang intinya permintaan pengiriman unit yang telah dipilih konsumen dengan spesifikasi yang diinginkan ke alamat konsumen.

Dalam menghadapi persaingan dari perusahaan pembiayaan lain, pihak manajemen menetapkan kebijaksanaan pemberian kredit yang ringan. Untuk jangka waktu kredit konsumen ditawarkan untuk membayar angsuran mulai dari 1 (satu) tahun hingga 5 (lima) tahun. Untuk setiap pengajuan kredit yang disetujui maka konsumen harus membayar uang muka minimal 25% dari harga per unit.

Calon konsumen yang akan diberi kredit adalah konsumen yang dinilai mempunyai penghasilan tetap, dan berusaha memperoleh jaminan dari calon konsumen. Tetapi kebijakan ini tidak berlaku mutlak. Untuk jaminan kelancaran pembayaran dari konsumen maka bukti kepemilikan yang telah selesai disimpan oleh PT. Al Ijarah Indonesia Finance sampai konsumen menyelesaikan kewajiban angsurannya.

3.2 Hasil dan Pembahasan Penelitian

3.2.1 Pengendalian Intern Piutang Usaha PT. Al Ijarah Indonesia Finance

1. Pengendalian Pemrosesan Informasi

PT. Al Ijarah Indonesia Finance menerapkan dua jenis otorisasi yaitu umum dan khusus. Otorisasi umum sudah merupakan kebijakan yang menjadi pedoman bagi pihak yang berkepentingan dalam pemberian kredit. Sedangkan untuk otorisasi khusus untuk transaksi yang tidak biasa seperti permohonan kredit kolektif dalam partai besar dengan margin yang lebih rendah maka akan dipakai otorisasi khusus. Otorisasi khusus juga dipakai untuk penghapusan piutang yang nilainya relative lebih besar.

Setiap data yang dimasukkan kesistem merupakan data terintegrasi yang artinya juga akan mempengaruhi data yang akan diproses oleh departemen lain. Pengendalian pertama kali dilakukan oleh *surveyor.Credit Processor* melakukan verifikasi data apakah sudah benar dan memadai dan data tersebut merupakan data master yang jika salah akan mempengaruhi informasi yang dibutuhkan departemen lain.

Pengendalian piutang sendiri dilakukan setiap hari. Laporan piutang yang jatuh tempo atau telah lewat jatuh tempo akan dicetak dan diberikan kepada kolektor. Untuk menghindari kesalahan pemasukan data pembayaran angsuran oleh bagian akuntansi maka setiap bulan *A/R Controller* mencocokkan daftar piutang tunggakan dengan laporan hasil tagihan. Dan bila ditemukan koreksi setelah tutup buku maka harus dibuat memo koreksi yang ditandatangani oleh *Branch Manager*.

2. Pengendalian Lingkungan

PT. Al Ijarah Indonesia Finance cabang Batam merupakan perusahaan yang produknya ialah jasa pemberian kredit. Dalam menyalurkan jasa kredit adalah dengan prinsip hati-hati. Hal ini terlihat dari adanya *surveyor* yang ditugaskan untuk mendapatkan informasi sebanyak mungkin mengenai calon konsumen terutama masalah kemampuan *financial* konsumen. Karena dengan diseleksinya calon kosumen memudahkan dalam hal penagihan piutang.

Dalam membantu karyawan dalam melaksanakan tugas-tugasnya maka manajemen telah menyediakan program komputer yang mempermudah dalam melakukan pengendalian piutang. Tiap karyawan akan diberikan *user id* dan *password* untuk memasuki program tersebut. Tiap departemen mempunyai program yang berbeda dengan yanglainnya tepat program-program tersebut saling berhubungan dan terintegrasi.

Faktor sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menjalankan operasional perusahaan. Sehingga dalam perekrutan karyawan harus memenuhi kriteria yang mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Bonus merupakan alat bagi perusahaan membangkitkan motivasi kerja dan rasa loyalitas karyawan terhadap perusahaan.

Adanya internal audit juga sangat mempengaruhi keefektifan pengendalian intern piutang karena selain penugasan yang dilakukan secara rutin setiap hari, internal audit juga melakukan pemeriksaan secara mendadak dan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Hal ini akan membuat orang dicabang selalu siap untuk diaudit.

3. Pemisahan Tugas

Pada PT. Al Ijarah Indonesia Finance tidak ada yang memegang dua jabatan oleh satu orang. Kepada setiap karyawan pihak manajemen akan memberikan penjelasan tertulis mengenai wewenang dan kewajiban yang diemban. Karyawan yang berprestasi akan selalu mendapat kompensasi yang sesuai dengan hasil kerjanya. Khususnya marketing dan kolektor yang melakukan penagihan piutang akan diberikan insentif sesuai dengan jumlah piutang yang berhasil ditagih. Semakin besar piutang yang dapat ditagih maka semakin besar jumlah insentif yang akan diterima.

Selain memberikan insentif perusahaan juga telah menyiapkan sanksi-sanksi bila terjadi pelanggaran atas peraturan yang telah ditetapkan. Khusus untuk transaksi piutang perusahaan membuat pemisahan tugas berdasarkan struktur organisasi. Dalam hal pemberian persetujuan pembiayaan tidak diberikan kepada *marketing* melainkan kepada komite kredit. Transaksi penagihan dan pencatatan hasil penagihan piutang dilakukan oleh orang yang berbeda. Tugas tersebut dilakukan oleh kolektor dan kasir.

4. Penetapan Resiko

- a. Pemberian kredit kepada calon konsumen yang secara financial tidak layak untuk diberikan kredit untuk mengantisipasi hal ini diharapkan kepada *surveyor* untuk benar-benar mencari data-data yang akurat tentang kemampuan financial konsumen sehingga konsumen layak diberikan kredit.
- b. Kredit yang melebihi batas yang ditentukan, tugas komite kredit untuk mengawas hal ini. Dan internal audit akan melakukan *crosscheck* terhadap penerimaan uang muka yang diterima oleh kasir.
- c. Kesalahan pencatatan. Kesalahan yang sering terjadi adalah kesalahan pencatatan oleh administrasi. Perusahaan harus melakukan pemeriksaan secara continue terhadap angsuran masing-masing konsumen. Dan pada saat memasukkan data-data harus diverifikasi oleh atasan masing-masing.
- d. Kolektor tidak menyetorkan hasil penagihan. Resiko ini diantisipasi dengan laporan hasil tagihan dan secara *account receivable controller* melakukan konfirmasi via telepon atau melalui bantuan internal audit. Bagi karyawan yang melakukan pelanggaran akan diberikan sanksi yang tegas.
- e. Penghapusan piutang harus dengan persetujuan dari *Branch Manager*
- f. Untuk menanggulangi resiko ini PT. Al Ijarah Indonesia Finance memperlakukan denda untuk keterlambatan dan memberikan hadiah kepada konsumen yang membayar tepat waktu setiap kali 6 tahun.
- g. Ketidakmampuan konsumen dalam membayar angsuran, perusahaan memiliki solusi

dengan melakukan remedial kepada konsumen yang menunggak dan jika langkah ini tidak berhasil maka diambil tindakan penarikan fisik barang yang dibiayai. Jika konsumen tidak mampu untuk menebus kembali barang tersebut, maka barang itu akan dijual kembali.

3.2.2 Manfaat sistem Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*)

Berdasarkan hasil penelitian, penulis melihat bahwa system

pengendalian piutang PT. Al Ijarah Indonesia Finance sangat bermanfaat dalam meminimalisasi piutang tak tertagih. Hal ini dapat dilihat dari adanya prosedur pemberian kredit (*survey*) yang dilaksanakan dengan efektif, prosedur penagihan (*collection*) yang dilaksanakan dengan efektif, serta adanya penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

Sedangkan hasil yang diperoleh berdasarkan tingkat penetapan piutang tak tertagih hasil yang dicapai oleh perusahaan yang didukung oleh bagian terkait selama tahun 2014 sudah cukup memuaskan jika dibandingkan dengan target perusahaan, yaitu:

*Tabel 3.2.2
Perbandingan target dan hasil yang dicapai perusahaan*

Penjualan (Rp)	Tingkat Piutang Tak Tertagih	Piutang Jatuh Tempo Lebih Dari 90 hari
60,000,000,000	6%	5%

Hasil Yang Dicapai Perusahaan

Penjualan (Rp)	Tingkat Piutang Tak Tertagih	Piutang Jatuh Tempo Lebih Dari 90 hari
54,745,218,943	5.5%	4.5%

Sumber : PT. Al Ijarah Indonesia Finance

Dari perbandingan tersebut dapat diketahui bahwa tingkat piutang tak tertagih serta kerugian yang diterima akibat piutang tak tertagih dapat diminimalisasi dengan baik. Selain uraian diatas manfaat sistem pengendalian intern piutang dalam meminimalisasi piutang tak tertagih dapat terlihat dari hasil kuisioner.

3.2.3 Pengujian Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat

diandalkan. Reliabilitas menunjukkan kemantapan atau konsistensi hasil pengukuran. Hal ini untuk menggambarkan sejauh mana tingkat keeratan hubungan antar variabel.

Dilakukan penelitian untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara pengendalian intern dengan piutang tak tertagih maka telah dilakukan pengumpulan data terhadap 10 responden yang diambil secara random. Berdasarkan 10 responden tersebut diperoleh data tentang pengendalian intern (X) dan piutang tak tertagih (Y) sebagai berikut :

Tabel 3.2.3.1
Tabel Penolong Untuk Menghitung Korelasi
Antara Pengendalian Intern Piutang Dan Piutang Tak Tertagih

Responden	X	Y	x	y	X ²	Y ²	XY
1	7	9	-1.3	-0.3	1.69	0.09	0.39
2	8	9	-0.3	-0.3	0.09	0.09	0.09
3	9	12	0.7	2.7	0.49	7.29	1.89
4	7	6	-1.3	-3.3	1.69	10.89	4.29
5	9	9	0.7	-0.3	0.49	0.09	-0.21
6	9	12	0.7	2.7	0.49	7.29	1.89
7	8	8	-0.3	-1.3	0.09	1.69	0.39
8	8	9	-0.3	-0.3	0.09	0.09	0.09
9	9	10	0.7	0.7	0.49	0.49	0.49
10	9	9	0.7	-0.3	0.49	0.09	-0.21
□	83	93			6.1	28.1	9.1
Rata - rata	8.3	9.3					

Selanjutnya dapat dihitung korelasi dengan menggunakan rumus *product moment* dengan simpangan:

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{\sqrt{(\sum x^2)(\sum y^2)}}$$

$$\begin{aligned} r_{xy} &= \frac{9.1}{\sqrt{(6.1)(28.1)}} \\ &= \frac{9.1}{13.092} \\ &= 0.695 \end{aligned}$$

Jadi ada korelasi positif sebesar 0.695 antara pengendalian intern piutang terhadap piutang tak tertagih. Hal ini berarti semakin besar pengendalian intern maka akan semakin besar pula perusahaan dapat meminimalisir piutang

tak tertagih. Untuk dapat memberikan penafsiran terhadap koefisien korelasi yang ditemukan tersebut besar atau kecil, maka dapat berpedoman pada ketentuan yang ada pada tabel berikut ini:

Tabel 3.2.3.2
Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi
Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0.00 - 0.199	Sangat Rendah
0.20 - 0.399	Rendah
0.40 - 0.599	Sedang
0.60 - 0.799	Kuat
0.80 - 1.000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2007)

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian analisis, dan evaluasi yang telah dikemukakan penulis pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan mengemukakan kesimpulan dan saran yang mencakup penulisan skripsi ini. Kesimpulan dan saran yang penulis ambil berdasarkan analisis dan evaluasi penulis terhadap kekuatan dan kelemahan pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan oleh PT. Al Ijarah Indonesia Finance maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengendalian intern piutang usaha berpengaruh kuat terhadap minimalisasi piutang tak tertagih.

4.2 Saran

Berdasarkan pengamatan diatas maka saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah perusahaan perlu mempertimbangkan bentuk pengecekan independent terhadap saldo piutang dengan mengirimkan secara periodik daftar piutang kepada konsumen. Hal ini berkaitan dengan manfaat yang diperoleh perusahaan.

Sebagai bahan pertimbangan berikutnya, perusahaan sebaiknya membuat rotasi kerja secara berkala sehingga dengan adanya rotasi kerja akan mengurangi rasa jenuh dalam bekerja, selain itu merupakan tindakan untuk menilai apakah karyawan telah bekerja sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

V. DAFTAR PUSTAKA

- Gunawan Edi Saputra, 2003, *Anggaran Perusahaan* Cetakan Kesembilan, Jilid Dua, Edisi Pertama Penerbit ; BPF, Yogyakarta
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*, Penerbit : Salemba Empat Jakarta
- Mulyadi, 2001. *Sistem Akuntansi*, Cetakan Ketiga, Edisi ketiga, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi, 2002. *Auditing*. Cetakan Pertama, Buku Satu, Edisi Keenam, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Arens, Loebbbecke, 2003, *Auditing : Pendekatan Terpadu*, Buku Satu dan Dua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Nazir, 2005, *Metode Penelitian*, Penerbit : Ghalia Indonesia, Jakarta
- Riyanto, Bambang, 2001. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*, Edisi Keempat Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Tisnawati Sule, Ernic Dan. Kurniawan Saefullah, 2006. *Pengantar Manajemen*, Cetakan Kedua, Edisi Pertama, Penerbit : Kencana, Jakarta
- Soemarso, 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi Lima Jilid Dua Revisi, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Sugiarto, Sugiarto, *Pengantar Akuntansi*, Pusat Penerbitan

- Universitas Terbuka, Jakarta, 2002.
- Sutrisno, 2003. *Manajemen Keuangan (Teori, Konsep, dan Aplikasi)*, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Stice, Stice, Skousen, 2004. *Intermediate Accounting*, Buku Satu Edisi Kelima, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, 2006. *Pengantar Manajemen*, Penerbit : Prenada Media, Jakarta
- Daryanto, S.S, 2000. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Penerbit : Apollo, Jakarta
- Gondodiyoto, Sanyoto, 2007. *Audit Sistem Informasi - Pendekatan cobIT*, Edisi Revisi. Penerbit : Mitra Wacana Media, Jakarta
- Manahan, 2005. *Manajemen Keuangan, Konseptual, Problem Dan Studi Kasus*, Cetakan Kedua Belas, Penerbit : Ghalia Indonesia, Bandung
- Sekaran Uma, 2006. *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*, Buku Satu, Edisi Keempat, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Zaki Baridwan, 2004. *Intermediate Accounting*, Edisi Delapan. Penerbit : BPFE Yogyakarta