

**EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA TOKO  
PANTES DI SP3 SEBULU PERIODE 2019-2023**



oleh:

**EMANUEL JEVAN SUKUR**  
NPM. 2062201011

Diajukan untuk memenuhi salah satu  
syarat guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA  
2025**



**UNIVERSITAS  
WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**BERITA ACARA  
UJIAN SKRIPSI (KOMPREHENSIF)**

Panitia Ujian Skripsi (Komprehensif) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, Program Studi Akuntansi, telah melaksanakan Ujian Skripsi (Komprehensif) pada hari ini tanggal **27 Februari 2025** bertempat di **Kampus Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda**.

- Mengingat** :
1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional.
  2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi.
  3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi.
  4. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor : 146/SK/BAN-PT/AK-ISK/PT/IV/2022, Terakreditasi Baik Sekali
  5. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor : 7742/SK/BAN-PT/Ak.KP/IS/X/2022, Terakreditasi Baik.
  6. Sural Keputusan Yayasan Pembina Pendidikan Mahakam Samarinda No.22.a/SK/YPPM/VI/2017 tentang Pengesahan Status Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
  7. Sural Keputusan Rektor Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor. 424.237/48/UWGM-AK/X/2012 Tentang Pedoman Penunjukkan Dosen Pembimbing dan Penguji Skripsi peserta didik.
- Memperhatikan** :
1. Sural Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Penunjukkan Dosen Pembimbing Mahasiswa dalam Penelitian dan Penyusunan Skripsi;
  2. Sural Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Penunjukkan Tim Penguji Ujian Skripsi (Komprehensif) Mahasiswa;
  3. Hasil Rekapitulasi Nilai Ujian Skripsi (Komprehensif) mahasiswa yang bersangkutan;

No.	Nama Penguji	Tanda Tangan	Keterangan
1.	Erni Setiawati SE, MM	1.	Ketua
2.	Siti Rohmah SE, M.Ak	2.	Anggota
3.	Agus Riyanto, SE, M.Ak	3.	Anggota

**MEMUTUSKAN**

Nama Mahasiswa : EMANUEL JEVAN SUKUR  
NPM : 20.111007.62201.011  
Judul Skripsi : Efektifitas Pengendalian Piutang Usaha Pada Toko Pantes Di Sp3 Sebulu Periode 2019-2023  
Nilai Angka/Huruf : **74.78/ B**

Catatan :

1. ~~LULUS / TIDAK LULUS~~
2. ~~REVISI / TIDAK REVISI~~

Mengetahui

Pembimbing I

**Erni Setiawati SE, MM**

Pembimbing II

**Siti Rohmah SE, M.Ak**

elp : (0541) 4121117  
fks : (0541) 736572  
mail : uwigama@uwgm.ac.id  
website : uwgm.ac.id

*Kampus unggul, widyakewirausahaan, gemilang, dan mulia.*

Kampus Biru UWGM  
Rektorat - Gedung B  
Jl. K.H. Wahid Hasyim, No 28 Rt.1  
Samarinda 75119

**HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul : EFEKTIVITAS PENGENDALIA PIUTANG USAHA PADA TOKO  
PANTES DI SP3 SEBELU PERIODE 2019-2023

Diajukan oleh : Emanuel Jevan Sukur

Npm : 2062201011

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Program studi : Akuntansi

Konsentrasi : Keuangan

Menyetujui,

Pembimbing I,



ERNI SETIAWATI SE., MF  
NIDN.1110057601

Pembimbing II,



SITI ROHMAH SE., M. AK  
NIDN.110405842

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda



Dr. M. Astri Yulidar Abbas, SE., MM  
NIP. 19736704 200501 1 002

Lulus Ujian Komprehensif Tanggal : 27 Februari 2025

## HALAMAN PENGUJI

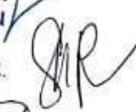
SKRIPSI INI TELAH DIUJI DAN DINYATAKAN LULUS PADA:

Hari : Rabu

Tanggal : 27 Februari 2025

Dosen Penguji,

1. Erni Setiawati S.E, M.E
2. Siti Rohmah S.E, M.Ak
3. Agus Riyanto S.E, M.Ak

1.   
2.   
3. 

### HALAMAN PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa:

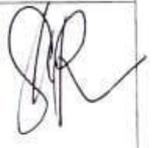
Nama : Emanuel Jevan Sukur

Npm : 2062201011

Telah melakukan revisi Skripsi yang berjudul:

#### **EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA TOKO PANTES DI SP3 SEBULU PERIODE 2019-2023**

Sebagaimana telah disarankan oleh Dosen Penguji, sebagai berikut:

No	Dosen Penguji	Bagian yang direvisi	Tanda Tangan
1.	Erni Setiawati SE, MM	1. Struktur Organisasi 2. Perbaiki Penulisan/pengetikan 3. Perbaiki Kerangka Berpikir	
2.	Siti Rohmah SE, M.ak	1. Laporan Keuangan 2. Dokumentasi	
3.	Agus Riyanto S.E, M.Ak	1. Penulisan 2. Kalimat Pengantar sebelum tabel 3. Foto Objek Penelitian 4. Kesimpulan 5. Daftar Pustaka Laporan Keuangan	

## RIWAYAT HIDUP



Emanuel Jevan Sukur lahir di Jakarta pada tanggal 16 Desember 2000. Penulis lahir sebagai anak Tunggal dari pasangan suami istri Bapak Lorens Mempu dan Ibu Getrudis Jemamu. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Katolik. Kini penulis beralamat di Sp 1 Kecamatan Sebulu, Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Pendidikan dimulai dari tahun 2007 di SDK Langke majok, Kabupaten Manggarai, provinsi Nusa Tenggara Timur, dan lulus pada tahun 2013, kemudian pada tahun 2013 memasuki Sekolah Menengah Pertama Negeri 001 Muara Badak, Kcamatan Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur dan lulus pada tahun 2016, setelah itu pada tahun 2016 memasuki Sekolah Menengah Kejuruan Pemuda Samarinda, Kalimantan Timur dan lulus pada tahun 2019. Pada Tahun 2019, Penulis tidak Melanjut Kuliah, dikarenakan kekurangan biaya. Dan Pada tahun 2020, penulis memutuskan untuk melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Konsentrasi Keuangan dan menyelesaikan Pendidikan Strata 1 (S-1) pada tahun 2024.

## KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur, penulis mengucapkan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya, yang memungkinkan penulis menyelesaikan Skripsi yang berjudul "**Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha Pada Toko Pantes di Sp3 Sebulu Periode 2019-2023**" tepat pada waktunya.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk meraih gelar Sarjana Akuntansi pada Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengungkapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan baik secara moral maupun material sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan.

Ucapan terima kasih ini ditujukan kepada:

1. Kedua Orang Tua, Bpk. Lorens Mempu dan Ibu saya tercinta Getrudis Jemamu yang selalu memberikan doa dan dukungannya selama proses penulisan Skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. Husaini Usman, M. Pd., M.T, selaku Rektor Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
3. Bapak Dr. M. Astri Yulidar Abas, SE. MM Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
4. Ibu Erni Setiawati, SE. M.E selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, tambahan ilmu dalam penulisan Skripsi.

5. Ibu Siti Rohmah, SE. M.AK selaku Ketua Program Studi jurusan Akuntansi, juga sebagai dosen pembimbing II saya, yang sudah memberikan bimbingan, tambahan ilmu, arahan dalam penyusunan proposal dan solusi pada setiap permasalahan kesulitan dalam penulisan Skripsi.
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen serta staf di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
7. Untuk diri sendiri, Berkat kerja keras, perjuangan, dan semangat yang tak pernah pudar berhasil menyelesaikan Skripsi ini dengan sebaik dan semaksimal mungkin. Pencapaian ini tentu menjadi sesuatu yang patut dibanggakan.
8. Semua teman-teman yang sudah memberikan saya semangat dan motivasi dalam penulisan Skripsi ini.
9. Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam proses penulisan Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih ada banyak kekurangan dalam proposal ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan masukan konstruktif dari berbagai pihak. Semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Samarinda, 27 Februari 2025

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
ABSTRAK .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
Latar belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Batasan Masalah.....	6
1.4. Tujuan Penelitian .....	6
1.5. Manfaat Penelitian .....	7
1.6 Sistematika Penulisan .....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
2.1. Penelitian terdahulu.....	9
2.2. Dasar teori .....	10
2.2.1. Akuntansi (Accounting).....	10
6. Manajemen Pajak yang Efisien.....	18
7. Akses yang Lebih Mudah ke Pendanaan .....	18
2.2.2. Laporan Keuangan .....	23
2.2.3. Aset Lancar .....	24
2.2.4. Piutang .....	26
2.2.5. Pengendalian piutang .....	29
2.2.6. Model Konseptual/ kerangka Berfikir .....	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	35
3.1. Metode Penelitian.....	35
3.2. Definisi Operasional Variabel.....	35
3.3. Populasi dan Sampel .....	36
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	36

3.5. Teknik Analisis Data.....	36
<b>BAB IV GAMBARAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	38
4.1.1. Visi dan Misi.....	39
4.2 Gambaran objek yang diteliti.....	40
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>42</b>
5.1 Analisis Data Hasil Penelitian.....	42
5.1.1 Rasio Perputaran Piutang .....	42
5.1.2 Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang.....	45
5.2 Pembahasan.....	48
5.2.1 Perputaran Piutang .....	48
5.2.2 Periode rata-rata pengumpulan piutang .....	50
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>52</b>
6.1 Kesimpulan .....	52
6.2 Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>52</b>

## DAFTAR TABEL

1.1 Tabel Piutang Toko Pantes.....	4
3.1 Kriteria Perputaran .....	37
5.1.1 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2019 .....	43
5.1.2 Tabel Rasio Perputaran Piutang Tahun 2019.....	43
5.1.3 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2020 .....	43
5.1.4 Tabel Rasio Perputaran Piutang Tahun 2020.....	43
5.1.5 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2021 .....	44
5.1.6 Tabel Rasio Perputaran Piutang Tahun 2021 .....	44
5.1.7 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2022 .....	44
5.1.8 Tabel Rasio Perputaran Piutang Tahun 2022.....	44
5.1.9 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2023 .....	45
5.1.10 Tabel Rasio Perputaran Piutang Tahun 2023.....	45
5.2.1 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2019 .....	45
5.2.2 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2019 .....	45
5.2.3 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2020 .....	46
5.2.4 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2020 .....	46
5.2.5 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2021 .....	46
5.2.6 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2021 .....	46
5.2.7 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2022 .....	47
5.2.8 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2022 .....	47
5.2.9 Tabel Piutang Toko Pantes Tahun 2023 .....	47
5.2.10 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2023 .....	47

.

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1. Model konseptual.....	34
Gambar 4.1. Gambar objek penelitian.....	38
Gambar 4.2. Struktur Organisasi Toko Pantes .....	41
Lampiran 8.1 Gambar toko pantes dari luar.....	57
Lampiran 8.2 Gambar toko pantes bagian meja kasir.....	57
Lampiran 8.3 Gambar isi toko pantes .....	58
Lampiran 8.4 Gambar halaman toko pantes .....	58

## **ABSTRAK**

Emanuel Jevan Sukur (2024), Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha Pada Toko Pantes Di Sp3 Sebulu Periode 2019-2023. Dengan Dosen Pembimbing I, Ibu Erni Setiawati S.E, M.E dan Dosen Pembimbing 2, Ibu Siti Rohmah S.E, M.Ak.

Tujuan penelitian ini Untuk mengetahui Bagaimana tingkat efektivitas perputaran piutang dengan menggunakan rasio perputaran piutang dan periode rata-rata piutang tahun 2022-2023. Metode dalam penelitian ini bersifat Kuantitatif Deskriptif. Populasi dalam penelitian ini menggunakan laporan keuangan Toko Pantes yaitu data piutang dan data penjualan kredit, Sampel penelitian ini mencakup laporan keuangan Toko Pantes Periode 2019-2023. Metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif, karena penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian piutang dengan menggunakan rumus Rasio Perputaran Piutang dan Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa Efektivitas pengendalian piutang di Toko Pantes berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan disetiap Tahun, yaitu Tahun 2019-2023 dengan menggunakan Rasio Perputaran Piutang dikatakan Efektif.

**Kata Kunci:** pengendalian piutang, efektivitas, rasio perputaran piutang

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **Latar belakang**

Suatu usaha, baik itu perusahaan besar ataupun kecil, bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan guna mempertahankan kelangsungan operasionalnya serta memberikan kesejahteraan bagi pemiliknya. Suatu cara untuk mencapai keuntungan tersebut dengan menjual barang atau jasa. Untuk memperlancar operasionalnya, Perusahaan memiliki opsi untuk melakukan penjualan baik secara tunai maupun melalui sistem kredit.

Penjualan dengan sistem kredit dapat menguntungkan perusahaan karena dapat menarik lebih banyak calon pembeli dan meningkatkan volume penjualan, yang berdampak pada peningkatan pendapatan perusahaan. Namun, hal ini juga membawa risiko berupa kemungkinan piutang yang tidak tertagih. Jika di kemudian hari diketahui bahwa piutang dari pelanggan tertentu tidak dapat ditagih dan manajemen perusahaan memutuskan untuk menghapuskannya, maka pada saat itulah kerugian akibat piutang tak tertagih akan dicatat.

Untuk mengatasi masalah ini, manajemen perusahaan perlu melakukan pengawasan yang ketat terhadap pengendalian piutang guna mencegah kerugian besar. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen harus mengelola perusahaan dengan efektif, didukung oleh perencanaan yang baik, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, serta metode dan standar pelaksanaan yang sesuai untuk mengevaluasi hasil yang diperoleh.

Toko Pantes adalah salah satu jenis usaha yang terletak di Sp3 Kecamatan Sebulu, Kabupaten Kutai Kartanegara dan bergerak dalam bidang perdagangan barang Elektronik dengan penjualan secara Tunai dan kredit. Berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan, untuk penjualan kredit, toko ini memberi barang kreditnya kepada konsumen yang berdomisili disekitaran Sebulu saja. Adapun konsumen yang bukan berdomisili di Sebulu, yaitu mereka yang bekerja di perusahaan dekat Sebulu seperti perusahaan Sawit, kayu kertas dan lainnya. Dikarenakan ketatnya persaingan bisnis, penjualan Tunai dan kredit yang diterapkan oleh Toko Pantes diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan. .

Mengelola keuangan, terlebih khususnya terkait dengan piutang dagang, memerlukan perencanaan dan analisis yang cermat agar kebijakan pengelolaan piutang dapat diterapkan dengan efektif dan efisien. Ini mencakup prosedur terkait piutang, penagihan, penjualan kredit, serta masalah piutang lainnya.

Piutang umumnya muncul akibat transaksi penjualan barang atau jasa dengan metode kredit. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang sengit, suatu perusahaan perlu strategi penjualan kredit untuk meningkatkan penjualan dan meraih posisi pasar. Namun, kebijakan ini juga dapat menyebabkan peningkatan piutang, piutang yang tidak tertagih, serta biaya-biaya tambahan seiring dengan bertambahnya piutang.

Piutang adalah salah satu kategori aset lancar yang tercantum dalam laporan posisi keuangan. Piutang mencakup investasi perusahaan yang tidak ada dalam kategori aset lancar lainnya. Karena itu, pengelolaan piutang memerlukan

perencanaan yang cermat, dari proses penjualan kredit hingga konversi menjadi kas.

Investasi yang berlebihan dalam piutang dapat menyebabkan perputaran modal kerja menjadi lambat atau kecil, yang pada gilirannya mengurangi kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat mengakibatkan penurunan peluang perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, Pertumbuhan piutang yang diiringi dengan meningkatnya piutang tak tertagih harus mendapatkan perhatian yang serius.

Sebelum perusahaan mengambil keputusan untuk menerapkan penjualan secara kredit, perlu dilakukan perhitungan terkait Jumlah uang yang diinvestasikan dalam piutang, ketentuan penjualan dan kondisi pembayaran yang diharapkan, potensi kerugian dari piutang yang tidak tertagih serta biaya yang timbul dalam pengelolaan piutang. Oleh karena itu, pengendalian piutang sangat penting bagi perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang efektif dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menerapkan kebijakan penjualan kredit. Sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang dapat berdampak negatif, seperti meningkatnya jumlah piutang yang tidak tertagih akibat kebijakan pengumpulan dan penagihan yang tidak efektif.

perusahaan perlu memiliki pengendalian piutang yang efektif untuk mengelola keuangannya dengan baik, agar bisa memenuhi permintaan pasar serta meningkatkan kepercayaan pelanggan. Pengendalian piutang yang efektif menjadi sangat krusial bagi perusahaan yang menghadapi kesulitan dalam menagih piutang yang sudah jatuh tempo, yang seringkali tidak dapat dibayar sepenuhnya.

Untuk menghindari piutang yang tak tertagih, sebelum melakukan transaksi piutang barang dagang, Toko Pantes melakukan survey terhadap konsumen yang ingin melakukan pembelian barang secara kredit dengan cara menanyakan asal usul dan pekerjaan konsumen tersebut. Apabila konsumen tersebut memiliki identitas yang kurang jelas atau memiliki latar belakang yang kurang mampu, maka pemilik toko pantes tidak memberi barang kreditnya kepada konsumen tersebut. Dan juga karyawan yang bekerja di perusahaan sekitaran Sebulu yaitu Perusahaan sawit dan Kayu kertas (HTI) dan mereka bukan karyawan tetap di Perusahaan tersebut maka Pemilik Toko Pantes juga Enggan melakukan penjualan barang secara kredit. Tetapi apabila konsumen yang mau kredit barang di Toko Pantes mereka yang mempunyai asal usul yang jelas, memiliki latar belakang yang mampu, dan karyawan yang bekerja di Perusahaan disekitaran Sebulu yang merupakan karyawan tetap dan mempunyai jabatan yang tinggi di perusahaan tersebut maka Toko Pantes akan melakukan penjualan barang secara kredit.

**Tabel 1.1**

**Piutang Usaha 2019-2023**

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
Piutang awal	Rp. 36.081.000	Rp. 12.211.000	Rp. 41.830.000	Rp. 46.043.000	Rp. 26.503.000
Penjualan kredit	Rp. 701.540.000	Rp. 540.850.000	Rp. 493.570.000	Rp. 604.633.000	Rp. 630.253.000
Total piutang	Rp. 737.621.000	Rp. 553.061.000	Rp. 535.400.000	Rp. 650.676.000	Rp. 656.756.000
Piutang tertagih	Rp. 725.410.000	Rp. 511.231.000	Rp. 489.357.000	Rp. 624.173.000	Rp. 632.247.000
Piutang tunggak	Rp. 12.211.000	Rp. 41.830.000	Rp. 46.043.000	Rp. 26.503.000	Rp. 24.509.000
Rata-rata piutang	Rp. 24.146.000	Rp. 27.020.000	Rp. 43.936.500	Rp. 36.273.000	Rp. 25.506.000

**Sumber: Data diolah peneliti 2024**

Berdasarkan Tabel di atas Terlihat bahwa piutang usaha Toko Pantes mengalami Fluktuasi yang masih wajar, Dari Tahun 2019 sampai 2021 piutang mengalami penurunan karena kebijakan dari Toko Pantes tidak melakukan penjualan kredit yang banyak pada saat Covid-19. Sedangkan untuk Tahun 2022 sampai 2023 mengalami kenaikan, karena penjualan kredit sudah dimaksimalkan.

Hasil Penelitian terdahulu menurut Haryo Wicaksono, Anita Swantari, Filma Festivalia(2022) dengan Judul Penelitian “Analisis pengelolaan piutang di Hotel Z, Jakarta Pusat, selama pandemi Covid-19” Hasil penelitian Menunjukkan Rata-rata periode penagihan di Hotel Z Jakarta tetap berada dalam kondisi yang baik, dengan waktu rata-rata penyelesaian piutang mencapai 18 hari. Ada peningkatan sebesar 13,48% dalam penagihan piutang dari tahun 2019 hingga 2021.

Juga Menurut Tika Irmawati Ishak dan Ahmad Tomu (2022) dengan judul Penelitian “Analisis efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika” Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan tingkat perputaran piutang di Emerald Hotel Timika dapat dikatakan sangat efektif. Meskipun terjadi penurunan pada tahun 2020, hal tersebut dapat dibuktikan dengan adanya peningkatan yang cukup signifikan pada tahun 2021.

Dan yang terakhir Menurut peneliti terdahulu Berti Dila Septiana, Sura Klaudia, Kristya Damayanti, Tetty Widiyastuti (2021). Judul penelitian “Analisis pengelolaan dan pengendalian piutang pada Unit Pengelolaan Kegiatan (UPK) Kecamatan Pongkok Kabupaten Blitar” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengelolaan piutang yang diterapkan Unit Pengelola Kegiatan kecamatan

Pongkok cukup Baik terutama pada standar kredit, persyaratan kedit dan kebijakan penegihan piutang yang diterapkan

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, peneliti memutuskan untuk mengambil judul Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Toko Pantes di Sp3 Sebulu

### **1.2. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian efektivitas pengendalian piutang di Toko Pantes Periode 2022-2023 dengan menggunakan rasio perputaran piutang adalah: Bagaimana tingkat efektivitas perputaran piutang dengan menggunakan rasio perputaran piutang dan periode rata-rata piutang tahun 2019-2023

### **1.3. Batasan Masalah**

Penelitian ini diarahkan pada analisis efektivitas pengendalian piutang di Toko Pantes dengan memperhatikan aspek-aspek berikut:

1. Lokasi/tempat penelitiannya di Sp3 Sebulu, Kukar
2. Objek Penelitiannya Toko Pantes
3. Penelitian ini dilakukan selama 2 bulan yaitu dari bulan Juli sampai Agustus 2024.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian efektivitas pengendalian piutang di Toko Pantes Periode 2022-2023 adalah: Untuk mengetahui Bagaimana tingkat efektivitas perputaran piutang dengan menggunakan rasio perputaran piutang dan periode rata-rata piutang tahun 2022-2023

### 1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis
  - a. Salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana akuntansi
  - b. Aplikasi Teori yang diterima pada saat Kuliah
2. Bagi Universitas
 

Untuk menambah kepustakaan di prodi akuntansi keuangan mengenai Efektivitas pengendalian piutang
3. Bagi peneliti selanjutnya
 

Sebagai bahan perbandingan referensi pelaksanaan penelitian selanjutnya

### 1.6 Sistematika Penulisan

Struktur penulisan terbagi ke dalam tiga bab yang mencakup

#### BAB I :PENDAHULUAN

Bagian ini menjelaskan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, serta sistematika penulisan.

#### BAB II :DASAR TEORI

Bagian ini membahas dasar teori, penelitian sebelumnya sebagai panduan untuk menyelesaikan masalah yang dibahas, model konseptual, serta hipotesis penelitian.

#### BAB III :METODOLOGI PENELITIAN

Pada Bagian yang ini menjelaskan tentang penelitian yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan juga alat analisis yang diterapkan dalam pengujian hipotesis.

**BAB IV :GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

Pada bagian ini menjelaskan tentang Gambaran umum perusahaan yang diteliti yaitu Toko Pantas.

**BAB V :HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini membahas tentang hasil analisis data penelitian dan pembahasan terkait Efektivitas pengendalian yang dilakukan oleh Toko Pantas.

**BAB VI :KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini membahas tentang Penutup pembahasan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil penelitian ini.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Penelitian terdahulu**

Penelitian terdahulu yang dapat dibangun dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hasil Penelitian terdahulu menurut Haryo Wicaksono, Anita Swantari, Filma Festivalia(2022) dengan Judul Penelitian “Analisis pengelolaan piutang di Hotel Z, Jakarta Pusat, selama pandemi Covid-19” Hasil penelitian Menunjukkan Rata-rata periode penagihan di Hotel Z Jakarta tetap berada dalam kondisi yang baik, dengan waktu rata-rata penyelesaian piutang mencapai 18 hari. Ada peningkatan sebesar 13,48% dalam penagihan piutang dari tahun 2019 hingga 2021, Metode analisis yang digunakan sama sama menggunakan rasio perputaran piutang, Tujuan dari Penelitian ini untuk menganalisis perkembangan piutang Hotel Z di Jakarta Sedangkan penelitian yang saya lakukan bertujuan Untuk mengetahui bagaimana tingkat efektivitas perputaran piutang di Toko Pantas

Juga Menurut Tika Irmawati Ishak dan Ahmad Tomu (2022) dengan judul Penelitian “Analisis efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika” Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan tingkat perputaran piutang di Emerald Hotel Timika dapat dikatakan sangat efektif. Meskipun terjadi penurunan pada tahun 2020, hal tersebut dapat dibuktikan dengan adanya peningkatan yang cukup signifikan pada tahun 2021, Penelitian ini sama sama menggunakan penelitian deskriptif menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta analisis rasio

perputaran piutang, Objek penelitian yang dilakukan dalam penelitian di adalah perusahaan jasa sedangkan objek penelitian saya lakukan yaitu di perusahaan dagang

Dan yang terakhir Menurut peneliti terdahulu yang dilakukan oleh Berti dila septiana, Sura klaudia, Kristya damayanti, Tetty widiyastuti (2021). Judul penelitian “Analisis pengelolaan dan pengendalian piutang pada Unit Pengelolaan Kegiatan (UPK) kecamatan Pongkok kabupaten Blitar” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengelolaan piutang yang diterapkan Unit Pengelola Kegiatan kecamatan Pongkok cukup Baik terutama pada standar kredit, persyaratan kredit dan kebijakan penegihan piutang yang diterapkan, Penelitian ini dan penelitian yang saya teliliti sama sama menggunakan metode pengumpulan data dengan teknik wawancara dan dokumentasi, Objek dari penelitian ini adalah perusahaan jenis koperasi simpan pinjam sedangkan objek penelitian yang saya teliti adalah perusahaan dagang

## **2.2. Dasar teori**

### **2.2.1. Akuntansi (Accounting)**

#### **2.2.1.1 Pengertian Akuntansi**

(Hery, 2015:6) Secara umum, akuntansi dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan kepada pengguna informasi akuntansi atau pihak-pihak berkepentingan (stakeholders) mengenai kinerja dan kondisi keuangan perusahaan. Akuntansi sering dianggap sebagai bahasa bisnis karena informasi bisnis disampaikan kepada pemangku kepentingan melalui laporan akuntansi.. Prosesnya dimulai

dengan identifikasi (analisis) transaksi bisnis, kemudian mencatatnya, dan akhirnya melaporkannya melalui laporan akuntansi yang berfungsi sebagai sarana komunikasi informasi akuntansi. Dalam konteks ini, transaksi bisnis merujuk pada peristiwa yang mempengaruhi perubahan posisi laporan keuangan perusahaan.

#### **2.2.1.2. Tujuan Akuntansi**

Tujuan akuntansi adalah untuk menyajikan informasi keuangan yang bermanfaat bagi pemegang saham dan pihak-pihak yang berkepentingan. (Irmah dan Nurfadila, 2019:4).

##### 1. Tujuan akuntansi secara umum

- a) Menyajikan laporan tentang keadaan keuangan suatu perusahaan, termasuk aset dan kewajiban.
- b) Menyediakan data tentang perubahan dalam berbagai sumber daya ekonomi perusahaan.
- c) Menyampaikan informasi tentang perubahan dalam berbagai sumber daya ekonomi perusahaan, termasuk aset, kewajiban, dan ekuitas.
- d) Menyajikan informasi yang berkaitan dengan laporan keuangan untuk mendukung pemahaman orang yang menggunakan terhadap laporan tersebut.
- e) Menyampaikan informasi keuangan perusahaan yang diharapkan dapat mendukung analisis terhadap kemungkinan keuntungan perusahaan.

## 2. Tujuan akuntansi dari segi khusus

Tujuan akuntansi khusus Tujuan akuntansi khusus adalah untuk menyajikan informasi melalui laporan yang mencakup posisi keuangan, hasil operasional, dan perubahan posisi keuangan lainnya sesuai dengan Prinsip Akuntansi Berterima Umum.

## 3. Tujuan akuntansi secara kualitatif

- a) Menyediakan data yang akurat.
- b) Menyampaikan informasi yang sesuai dan memastikan data dapat dibandingkan, akurat, dan valid.
- c) Menyajikan informasi yang berguna bagi para pemangku kepentingan.
- d) Menyediakan laporan keuangan yang memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan.
- e) Menyediakan informasi transaksi secara langsung dan secepat mungkin.

### **2.2.1.3. Siklus Akuntansi**

Menurut (Ibrahim, 2022) “Siklus akuntansi merujuk pada rangkaian tahapan yang berurutan dalam mengidentifikasi, menganalisis, dan mencatat peristiwa akuntansi suatu perusahaan. Proses ini dimulai saat transaksi terjadi dan berakhir dengan pencantuman informasi tersebut dalam laporan keuangan.”.

Akuntansi melibatkan serangkaian kegiatan yang mencakup pencatatan, penyusunan, analisis, dan pelaporan data. Berikut adalah penjelasan tentang setiap tahap dalam proses ini:

1) Mencatat,

Tahapan utama dalam akuntansi adalah Mencatat transaksi, yang sering dikenal sebagai pembukuan, melibatkan pencatatan dan pengolahan transaksi dalam buku catatan. Dalam akuntansi, proses ini bertujuan untuk menghasilkan laporan keuangan yang menyajikan data secara rinci.rinci.

2) Menyederhanakan,

Pada umumnya, informasi awal yang merupakan hasil penulisan transaksi dianggap kurang signifikan dan bukan langsung mempengaruhi keputusan. Namun, tugas seorang akuntan adalah mengelompokkan dan menerjemahkan informasi dasar kedalam kategori-kategori tertentu. Proses yang biasa dilakukan adalah mencatat transaksi dan kemudian merangkum informasi tersebut.

3) Melaporkan,

Seluruh aktivitas di perusahaan akan menjadi tanggung jawab manajemen. Setiap pengusaha perlu memahami berbagai aktivitas perusahaan serta cara perusahaan mengelola dan menggunakan dananya. Umumnya, pengusaha menerima laporan keuangan bulanan dari perusahaan. Selain itu, ada laporan tahunan yang memberikan ringkasan menyeluruh mengenai seluruh aktivitas sebuah perusahaan.

#### 4) Analisa,

Analisa adalah tahap diakhir yang sangat krusial dalam siklus akuntansi. Sesudah pencatatan dan pengolahan data, proses analisis dilakukan., langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan. Pada tahap ini, peran manajemen sangat krusial dalam mengevaluasi aspek positif dan negatif dari informasi yang tersedia. Akuntansi menggunakan konsep perbandingan untuk membandingkan penjualan, laba rugi, dan aspek lainnya guna menilai kinerja dan membuat keputusan. Semua definisi akuntansi bertujuan serupa, yaitu menyediakan laporan keuangan yang akurat untuk perusahaan.

Memahami akuntansi sangat berguna dalam menyusun laporan rinci tentang Biaya dan pendapatan perusahaan, serta untuk mengevaluasi keuntungan dan kerugian. Selain itu, akuntansi juga mendukung perusahaan dalam mengidentifikasi potensi kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

#### **2.2.1.4. Peran Akuntansi Dalam Sebuah Perusahaan**

##### 1. Akuntansi Membantu dalam merencanakan Perkembangan Bisnis.

Ketika merencanakan pertumbuhan perusahaan, penting untuk menetapkan tujuan yang jelas. Misalnya, bagaimana keuntungan akan dicapai dalam satu tahun ke depan? Bagaimana dengan lima tahun mendatang? Laporan keuangan dalam akan membantu memberikan gambaran menyeluruh tentang kondisi keuangan.

##### 2. Akuntansi menjadi krusial untuk memperoleh pinjaman dengan aman.

Laporan keuangan yang terbaru menggambarkan sebuah usaha Anda sangat berharga dan ketika Anda ingin mendapatkan pinjaman untuk bisnis kecil. Sebagai contoh, jika sebuah perusahaan mengajukan pinjaman ke bank besar, perusahaan biasanya perlu menyediakan laporan keuangan selama tiga tahun terakhir serta proyeksi arus kas untuk satu tahun ke depan. Tanpa sistem akuntansi yang baik, hampir tidak mungkin untuk menyusun dokumen-dokumen tersebut.

3. Akuntansi penting untuk menarik minat investor atau menjual usaha.

Meskipun saat ini Anda mungkin tidak berencana untuk mencari investor atau menjual bisnis Anda, tetaplah membuka kemungkinan tersebut dimasa depan. Salah satu cara terbaik untuk mempersiapkannya adalah dengan menerapkan sistem akuntansi yang sesuai. Calon investor atau pembeli akan mengharapkan catatan akuntansi yang tepat dan akurat dan menunjukkan bahwa usaha Anda menghasilkan keuntungan.

4. Akuntansi memainkan peran penting dalam proses penagihan.

Ketika pelanggan memiliki utang kepada Anda, jumlah tersebut akan menjadi Piutang Usaha yang dicatat dalam laporan posisi keuangan Anda, yang diatur oleh sistem akuntansi. Laporan posisi keuangan akan menunjukkan total piutang Anda dalam sebulan dan saldo yang masih belum terbayar. Dengan memantau neraca ini, Anda dapat menilai efektivitas pengumpulan pembayaran dan mengambil

langkah-langkah untuk menetapkan menetapkan tenggat waktu pembayaran yang lebih ketat atau melakukan tindak lanjut yang lebih efisien dengan konsumen, memastikan pembayaran diterima tepat waktu.

#### **2.2.1.5. Manfaat Akuntansi Untuk Bisnis**

##### **1. Catatan Keuangan yang Rapi**

Agar transaksi berjalan dengan lancar dan teratur, penting untuk memiliki catatan transaksi atau arus keuangan yang teratur dan rapi. Dengan catatan yang komprehensif dan terstruktur, Anda akan lebih mudah dalam mengelola keuangan, mengembangkan bisnis, dan merancang strategi usaha. Catatan arus keuangan adalah komponen kunci yang diperlukan untuk merencanakan dan menyusun laporan keuangan.

##### **2. Ringkasan Transaksi Mudah Dibuat**

Dengan melakukan aktivitas akuntansi, Anda dapat lebih mudah menyusun ringkasan kondisi keuangan, asalkan semua transaksi dicatat selama periode akuntansi. Ringkasan transaksi dalam akuntansi melibatkan pengelompokan transaksi menurut kategori tertentu. Pengelompokan ini bertujuan untuk memahami pola transaksi dalam satu periode. Hal ini penting untuk mengidentifikasi potensi masalah yang dapat menyebabkan pengeluaran tak terduga, sehingga dapat diatasi untuk pengelolaan pengeluaran yang lebih efektif.

### 3. Bahan Analisa

Sebagai pelaku usaha, keuntungan bukanlah satu-satunya fokus; Anda juga berharap usaha Anda dapat untuk tetap bertahan dalam persaingan bisnis dan terus berkembang. Untuk mencapai hal tersebut, Anda memerlukan analisis yang baik. Melalui laporan keuangan yang sederhana dan mudah dipahami, analisis dapat dilakukan untuk memahami kondisi usaha. Pengelompokan transaksi mempermudah proses analisis meskipun ada periode tertentu yang perlu disesuaikan dengan kebutuhan. Selain itu, analisis yang tepat juga lebih mudah diterapkan dan lebih bermanfaat.

### 4. Laporan Keuangan Selanjutnya,

Laporan keuangan yang terperinci, tepat, dan terorganisir dengan baik sangatlah krusial, bahkan untuk individu seperti ibu rumah tangga. Laporan yang baik dapat membantu dalam perencanaan keuangan dan pengelolaan anggaran dengan lebih efektif. Dalam sebuah keluarga, keberadaan laporan keuangan juga memiliki peranan penting.

### 5. Acuan Pengambilan Keputusan

Manfaat dari akuntansi sangat penting untuk keberhasilan baik untuk usaha maupun perencanaan keuangan pribadi. Dengan laporan keuangan yang telah dianalisis dan disesuaikan dengan

kebutuhan, Anda akan memiliki landasan yang kuat untuk membuat keputusan yang matang.

#### **6. Manajemen Pajak yang Efisien**

Laporan akuntansi yang tepat memastikan perhitungan pendapatan yang dikenakan pajak dilakukan dengan benar dan pembayaran pajak dilakukan tepat waktu, sehingga menghindari kemungkinan denda akibat keterlambatan dalam pembayaran atau pelaporan.

#### **7. Akses yang Lebih Mudah ke Pendanaan**

Ketika mengajukan pinjaman atau mencari pendanaan, investor biasanya akan memeriksa dan mempertimbangkan Laporan keuangan perusahaan terlebih dahulu. Laporan keuangan yang tepat memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan perusahaan, kinerja di masa lalu dan kemungkinan di masa depan. Sistem akuntansi yang transparan akan meningkatkan kepercayaan pemberi pinjaman dan investor, sehingga mereka lebih cenderung memberikan pendanaan yang menguntungkan.

### **2.2.1.6. Jenis-Jenis Akuntansi**

#### **1. Akuntansi Pemeriksaan (Auditing)**

(Iwan Koerniawan:10) Audit adalah pemeriksaan objektif terhadap laporan keuangan suatu perusahaan atau organisasi dengan tujuan untuk menilai apakah laporan tersebut menyajikan posisi keuangan dan hasil usaha secara wajar dalam semua hal yang material.

Pemeriksaan yang dilakukan oleh seorang auditor yang independen ditujukan untuk menilai keakuratan informasi yang disampaikan oleh sebuah organisasi dalam laporan keuangannya. Pemeriksa Independen memeriksa laporan keuangan agar memastikan keakuratan data yang terpaparkan di dalamnya. Pada konteks buku ini, istilah "auditor" mengacu pada auditor independen jika tidak ada kata lain yang menyertainya.

## 2. Akuntansi Biaya ( *Cost Accounting* )

Menurut Mulyadi (2019:7), “Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran dan penyajian biaya dengan cara tertentu, membuat dan menjual produk atau jasa, dan menginterpretasikannya”. Dengan adanya akuntansi biaya, diperoleh laporan biaya yang digunakan untuk membuat laporan keuangan.

Bidang ini fokus pada penentuan dan pengelolaan biaya. Akuntansi biaya menggunakan metode penetapan biaya berbasis aktivitas (*activity-based costing*). Fungsinya adalah untuk mengumpulkan dan menganalisis data biaya, baik yang telah terjadi.

## 3. Akuntansi Keuangan (*Financial Accounting*)

(Donald E. Kieso, dkk 2008) Akuntansi keuangan adalah proses yang menghasilkan laporan keuangan mengenai keseluruhan perusahaan, yang dimanfaatkan oleh pihak internal maupun eksternal.

Akuntansi keuangan ditujukan untuk menyusun laporan keuangan yang ditujukan kepada pihak-pihak eksternal perusahaan. Laporan

yang baik harus memberikan informasi yang jelas dan bermanfaat. Proses ini meliputi pencatatan transaksi keuangan dengan tujuan Menyusun laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, serta laporan perubahan modal atau laporan laba ditahan untuk periode tertentu.

#### 4. Akuntansi Manajemen (*Management Accounting*)

Menurut Kholimi (2019:1), akuntansi manajemen adalah cabang akuntansi yang berkaitan dengan penyediaan informasi untuk manajemen dalam mengelola suatu organisasi (perusahaan) dan membantu dalam menyelesaikan masalah-masalah khusus yang dihadapi oleh organisasi tersebut."

Akuntansi manajemen berfungsi untuk mengelola operasi perusahaan, memantau arus kas, dan menilai pilihan dalam proses pengambilan keputusan. Salah satu pendekatan terbaru dalam akuntansi manajemen adalah pengendalian berbasis aktivitas (*activity-based management*). Pendekatan ini digunakan oleh perusahaan untuk mengembangkan strategi yang efektif dalam bersaing di pasar tertentu ketika memasuki industri baru.

#### 5. Akuntansi Perpajakan

Menurut Prof. DR. Rochmat Soemitro SH. (2012:1), Pajak merupakan kontribusi masyarakat kepada kas negara yang berdasarkan hukum (dan dapat dipaksakan) tanpa memperoleh imbalan langsung yang spesifik, dan digunakan untuk menutupi pengeluaran publik."

Akuntansi perpajakan adalah bidang akuntansi yang berfokus pada Penetapan objek pajak yang menjadi tanggung jawab perusahaan serta perhitungannya bertujuan untuk menyusun laporan pajak yang akurat. Fungsi akuntansi perpajakan adalah mendukung manajemen dalam memilih transaksi yang akan dilakukan dengan mempertimbangkan aspek perpajakan. Karena itu, para profesional di bidang ini perlu memiliki pemahaman mendalam tentang undang-undang perpajakan yang berlaku.

#### 6. Akuntansi Budgeting

Menurut M. Fuad dkk (2020:2) mendefinisikan bahwa Anggaran adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis dalam bentuk angka dan dinyatakan dalam satuan moneter yang mencakup kegiatan seluruh perusahaan untuk suatu periode tertentu di masa depan. Akuntansi yang menyusun anggaran, baik untuk pendapatan maupun biaya, berfungsi sebagai panduan komprehensif bagi perusahaan, individu, atau pemerintah dalam merencanakan kegiatan finansial mereka di masa depan. Bidang ini melibatkan perencanaan keuangan yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan untuk periode tertentu di masa mendatang, serta analisis dan pengawasannya. Anggaran juga berfungsi sebagai alat untuk menetapkan tujuan perusahaan, berisi rencana kegiatan dan estimasi nilai uang di masa depan. Berbagai jenis rencana keuangan termasuk penjualan, produksi, dan bahan baku.

#### 7. Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi adalah area dalam akuntansi yang mengelola Metode pencatatan akuntansi yang efektif dan efisien melibatkan pengorganisasian dokumen serta perancangan prosedur pencatatan yang tepat..

#### 8. Akuntansi Pemerintahan

Jenis akuntansi berikutnya adalah akuntansi pemerintahan, yang merupakan cabang akuntansi keuangan yang diterapkan di lembaga-lembaga pemerintah. Tujuan dari akuntansi pemerintahan adalah untuk menyusun Laporan keuangan serta pengaturan dan pengawasan keuangan negara sangat penting. Dalam pemerintahan, akuntansi bertujuan untuk mengelola administrasi keuangan negara secara efektif, dengan menekankan pencatatan dan pelaporan berbagai transaksi di lembaga pemerintah.

#### 9. Akuntansi Perbankan

Akuntansi perbankan adalah suatu pendekatan dalam akuntansi yang diterapkan di lingkungan bank, mencakup pencatatan, analisis, pengklasifikasian, dan penafsiran data keuangan yang dimiliki oleh bank secara terstruktur. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan informasi Untuk para pihak yang memiliki kepentingan, baik yang berada di dalam organisasi bank maupun di luar.

## **2.2.2. Laporan Keuangan**

### **2.2.2.1. Pengertian Laporan Keuangan**

(Prihadi, 2019) Laporan keuangan adalah hasil dari pekerjaan akuntan dalam menyajikan kondisi ekonomi perusahaan. Namun, penting untuk memahami bahwa laporan ini tidak sepenuhnya terlepas dari pengaruh manajerial. Manajemen dapat mempengaruhi laporan keuangan melalui pilihan metode pencatatan atau estimasi yang harus diambil.

Secara umum, laporan keuangan adalah rekaman informasi keuangan untuk periode tertentu yang menunjukkan performa perusahaan. Singkatnya, laporan keuangan merupakan dokumen esensial yang mencatat transaksi dan aliran kas perusahaan.

Pembuatan laporan keuangan dilakukan pada akhir periode akuntansi yang ditentukan oleh perusahaan. Laporan ini biasanya disusun pada akhir tahun atau setiap beberapa bulan, sesuai kebijakan masing-masing perusahaan.

Periode akuntansi dapat bervariasi antar perusahaan. Yang paling penting adalah memastikan bahwa semua transaksi dicatat dengan benar, sehingga laporan keuangan mencerminkan perhitungan yang akurat, yang berdampak pada keuntungan, kerugian, dan kewajiban pajak perusahaan.

### **2.2.2.2. jenis-Jenis Laporan Keuangan Perusahaan**

Menurut Kasmir (2019:28-30) Secara umum, terdapat lima jenis laporan keuangan yang termasuk dalam laporan keuangan, yaitu:

1. Laporan Posisi Keuangan, adalah menggambarkan tentang posisi keuangan perusahaan pada periode tertentu yang menampilkan total aset, total kewajiban, dan total modal pemilik.
2. Laporan Pendapatan dan Beban , menyajikan informasi mengenai hasil usaha perusahaan, termasuk pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan. Laporan ini menunjukkan pendapatan, biaya, serta laba atau rugi dalam periode tertentu.
3. Laporan Perubahan Ekuitas, menggambarkan perubahan aset bersih, baik peningkatan maupun penurunan, selama periode berjalan. Modal awal perusahaan dapat berubah sesuai dengan kinerja operasionalnya; kerugian akan mengurangi modal, sedangkan keuntungan akan meningkatkannya.
4. Laporan Arus Kas, Menjelaskan detail mengenai kas masuk dan yang keluar dari perusahaan, termasuk tiga aktivitas utama: investasi, operasi, dan pendanaan.
5. Penjelasan Laporan Keuangan, adalah laporan yang memberikan penjelasan rinci mengenai item-item dalam laporan keuangan lainnya.

### **2.2.3. Aset Lancar**

Carl S. Warren, James M. Reeve, dkk (2014:164) Aset lancar meliputi kas dan aset lain yang diharapkan bisa dikonversi menjadi uang tunai, dijual, atau digunakan dalam waktu satu tahun atau kurang dalam kegiatan operasi rutin perusahaan.

### **2.2.3.1. Ciri-Ciri Aset Lancar**

1. Aset Bukan benda yang tidak bertuan

Aset lancar harus memiliki kepemilikan yang jelas dan dapat dibuktikan secara hukum. Jika aset tersebut tidak memiliki legalitas yang sah, maka tidak dapat dianggap sebagai aset lancar.

2. Diperoleh dari hasil transaksi masa lalu

Jika aset diperoleh dari transaksi yang telah terjadi di masa lalu, namun transaksi baru akan terjadi dalam beberapa hari ke depan, maka aset tersebut belum bisa dianggap sebagai aktiva lancar.

3. Keputusan berulang dan cepat

Aktiva lancar biasanya memiliki jangka waktu yang sangat singkat, biasanya tidak lebih dari satu tahun sebelum diubah menjadi bentuk aktiva lancar lainnya. Pengambilan keputusan terkait perubahan aktiva tersebut dilakukan secara berulang dan membutuhkan kecepatan, seperti penggunaan kas untuk membayar tagihan listrik.

4. Mempunyai manfaat

Aset dikategorikan sebagai aktiva lancar jika memiliki manfaat atau keuntungan saat dipindahkan. Sebaliknya, benda yang justru menimbulkan kerugian tidak dapat dianggap sebagai aset.

### **2.2.3.2. Jenis aset lancar**

1. Kas dan setara kas - Uang tunai di tangan dan di bank.

2. Piutang usaha - Dana yang harus dibayarkan oleh pelanggan kepada perusahaan hasil dari penjualan barang atau jasa

3. Persediaan - Barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual atau bahan baku yang akan digunakan dalam produksi.
4. Investasi jangka pendek - Investasi yang dapat dengan mudah dijual atau diubah menjadi uang tunai dalam waktu dekat.

#### **2.2.4. Piutang**

Hery, (2015:29) Istilah piutang didefinisikan sebagai "sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (biasanya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai hasil dari penyerahan barang dan jasa secara kredit."

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan, perusahaan sering mengadopsi kebijakan penjualan kredit selain penjualan tunai. Penjualan kredit tidak langsung menghasilkan uang tunai atau penerimaan kas, melainkan menciptakan piutang dari pelanggan. Dengan menawarkan piutang ini, perusahaan menginvestasikan modalnya dan akan menerima pembayaran di masa depan. Keunggulan kompetitif sebuah perusahaan dapat diraih melalui efisiensi dan efektivitas dalam berbagai aktivitas, termasuk penjualan kredit. Aktivitas ini menyebabkan munculnya piutang bagi perusahaan. ini umumnya dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan laba perusahaan.

Kebijakan pemberian kredit dalam perusahaan menyatakan bahwa penjualan kredit tidak memberikan penerimaan uang tunai secara langsung disaat transaksi dilakukan. Sebaliknya, penjualan kredit menciptakan

piutang yang bisa menjadi kas setelah konsumen melunasinya. Piutang meliputi semua tuntutan finansial terhadap perorangan atau organisasi.

Dalam pengertian sederhana, piutang adalah utang yang diberikan kepada orang yang melakukan pembelian secara kredit dan juga harus diselesaikan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Namun, pengertian piutang dapat beragam. Menurut Irmayanti (2018), piutang mencakup berbagai bentuk tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik itu individu maupun perusahaan. Ini meliputi tagihan atas penjualan barang dan jasa secara kredit, pinjaman kepada karyawan, serta piutang yang muncul akibat pembayaran tunai yang melebihi jumlah seharusnya kepada pihak yang bersangkutan.

Irmayanti (2018), piutang, yang juga dikenal sebagai *receivable*, adalah tagihan uang yang harus dibayar dalam jangka waktu tertentu dan bisa berasal dari hasil penjualan layanan dan produk, serta pemberian kredit kepada pihak lain. Aktivitas lainnya, seperti bunga dan sewa, juga bisa diklasifikasikan dalam bentuk piutang dengan nilai dan jangka waktu tertentu. Piutang usaha, adalah bagian yang bertugas menangani penagihan atau penerimaan pembayaran terkait produk dan layanan yang disediakan secara kredit.

Agustin (2019), Piutang adalah pengakuan dari perusahaan terhadap kewajiban pihak lain dalam bentuk tagihan. Ini terjadi ketika perusahaan menjual produk, jasa, atau aset lain secara kredit, yang

kemudian menghasilkan tagihan dengan jangka waktu tertentu untuk pelunasannya.

Meskipun piutang memiliki berbagai jenis, jenis yang dibutuhkan dapat berbeda tergantung pada jenis perusahaan, seperti perusahaan jasa atau industri, yang memiliki ciri-ciri dan fungsi yang beragam. Jenis-jenis piutang yang umum digunakan meliputi:

- 1) Piutang usaha , Jumlah nilai yang ditagih dari pelanggan atas penjualan secara kredit. Pembayaran dilakukan bertahap dalam jangka waktu kurang dari 60 hari. Sesudah pembayaran dilakukan, transaksi dicatat didalam Piutang Usaha dan dikategorikan sebagai aset lancar dalam neraca.
- 2) Piutang wesel (notes receivable), Tagihan yang dibuat oleh perusahaan kepada pembuat wesel yang berhutang. Utang ini bisa berasal dari penjualan barang atau jasa dengan sistem kredit, atau dari pinjaman uang yang diberikan perusahaan kepada pembuat wesel.

Yuliyanto (2020), Umur piutang mengacu pada periode tunggakan yang belum dilunasi oleh debitur. Biasanya, account receivable membuat laporan umur piutang untuk menentukan berapa lama utang tersebut belum dibayar. Dalam proses penagihan, terdapat periode tertentu yang dikenal dengan istilah aging of account receivable. Aging ini bertujuan untuk mengelola masa waktu penagihan utang kepada setiap pelanggan, agar tidak ada periode penagihan yang terlalu panjang. Umur piutang dianggap

baik jika berada di bawah 30 atau 60 hari, sedangkan piutang yang memerlukan waktu lebih dari 120 hari dianggap kurang baik.

Yuliyanto (2020), Aging schedule merujuk pada proses analisis usia piutang berdasarkan tanggal jatuh temponya. Tanggal jatuh tempo ini dapat berbeda-beda tergantung pada periode yang ditetapkan perusahaan untuk debitur. Umur piutang dikategorikan baik jika berada di bawah 30 atau 60 hari, sedangkan umur piutang yang buruk ditandai dengan periode lebih dari 90 atau 120 hari.

Penjualan kredit tidak langsung menghasilkan penerimaan kas, melainkan menyebabkan munculnya piutang, yang akan menghasilkan aliran kas masuk pada tanggal jatuh tempo sesuai ketentuan. Dengan demikian, piutang merupakan bagian dari modal kerja yang terus-menerus berputar dalam siklus modal kerja dan merupakan hasil dari penjualan barang ataupun jasa secara kredit agar mampu meningkatkan penjualan. Piutang umumnya memiliki jangka Jatuh tempo dalam waktu kurang dari satu tahun dan termasuk dalam kategori aset lancar.

## **2.2.5. Pengendalian piutang**

### **2.2.5.1. Pengendalian piutang**

(Gitania Aimbu, 2021, hal. 3) Pengendalian piutang sangat penting untuk memastikan bahwa piutang yang ada dapat ditagih tepat waktu. Jika kredit yang diberikan telah dianalisis dengan cermat dan penagihannya dilakukan dengan metode yang efektif, diharapkan piutang tersebut dapat dibayar sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

Dalam pemberian piutang, prosesnya harus dilakukan dengan ketat dan selektif, termasuk dalam hal penyaringan pelanggan, penilaian risiko, pemberian potongan, serta penetapan beban administratif dan ketentuan lainnya terkait pemberian barang atau jasa secara kredit.

Pengendalian piutang di perusahaan dagang dan manufaktur dimulai dari tahap sebelum persetujuan pengiriman barang. Setelah faktur disiapkan dan diterbitkan, proses diakhiri dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur ini terkait langsung dengan pengendalian penerimaan kas dan persediaan, dengan piutang sebagai penghubung antara keduanya.

Dalam pengendalian piutang, diperlukan metode yang efektif agar pengelolaan berjalan dengan baik, yang tercermin dari keberhasilan perusahaan dalam penagihan. Hal ini dapat diukur dari usia piutang. Tidak lebih dari 60 hari. Pengelolaan piutang secara efisien juga bisa membuat hubungan yang harmonis kepada pelanggan. Berdasarkan Irmayanti (2018), ada beberapa aspek untuk pengelolaan piutang, yaitu:

- 1) Dalam memberikan Kredit, persyaratan, dan aturan. untuk memberikan kredit kepada pelanggan harus mempertimbangkan agar tidak menghalangi pelanggan dengan kondisi keuangan yang baik. Selain itu, keuntungan yang diperoleh tidak boleh terlalu besar sehingga menyebabkan kerugian yang signifikan, karena hal ini dapat berisiko menimbulkan sanksi terkait piutang yang berlebihan.

- 2) Penagihan adalah langkah penting setelah pembayaran kredit dilakukan, perusahaan harus menagih piutang agar pembayaran dalam penjualan dengan periode yang wajar bisa diterima dengan baik.
- 3) Untuk menetapkan dan melaksanakan pengendalian internal yang memadai, perusahaan harus memastikan bahwa barang yang dikirim telah disertai dengan faktur atau faktur telah diserahkan kepada pelanggan, meskipun penagihan sudah mengikuti prosedur atau peraturan yang berlaku, sehingga penerimaan dapat tercatat dengan benar di rekening bank perusahaan.

#### **2.2.5.2. Perputaran Piutang**

Piutang yang dikumpulkan selama suatu periode harus dievaluasi dengan menghitung rasio perputarannya, yang merupakan rata-rata jumlah piutang yang ditagih. Perputaran yang lebih cepat mencerminkan kondisi keuangan perusahaan yang lebih baik, sedangkan perputaran yang lebih lambat menunjukkan kondisi keuangan yang kurang baik. Perputaran piutang, yang merupakan bagian dari modal kerja, mengikuti siklus dari kas, komoditas, penjualan, piutang, hingga kembali menjadi kas.

Menurut (Kasmir 2019) standar rata-rata industri perputaran piutang adalah 10 kali yang artinya semakin tinggi tingkat rasio ini maka akan semakin baik, karena membuktikan bahwa kinerja keuangan perusahaan baik

Piutang (Deni, 2014), Semakin naik perputaran piutang, semakin baik kondisi keuangan perusahaan, dan sebaliknya. Perputaran yang rendah

menunjukkan kondisi keuangan yang buruk. Tingkat perputaran dipengaruhi oleh syarat yang sudah ditetapkan oleh perusahaan; semakin cepat pembayaran, semakin cepat juga modal yang terikat dalam piutang tersebut kembali, yang berarti tingkat perputaran piutang menjadi lebih tinggi.

#### **2.2.5.3. Periode Rata - Rata Pengumpulan Piutang**

(Alexander Thian, 2022: 95) Periode rata-rata pengumpulan piutang merupakan rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan dalam menagih piutang usahanya. Untuk menghitungnya yaitu dengan cara membagi jumlah hari dalam 1 tahun dengan rasio perputaran piutang.

Menurut Yuliyanto (2020), periode pengumpulan piutang atau dapat disebut dengan average collection period merupakan rata-rata dalam mengukur cepat atau lambatnya proses dalam penagihan utang. Seberapa baik suatu perusahaan dalam melakukan penagihan utang terhadap pihak lain, semakin sedikit umur penagihan maka semakin baik pula penagihan yang dilakukan.

#### **2.2.5.4. Efektivitas pengendalian piutang**

Muflikhah et al. (2018), Pengelolaan yang efisien melibatkan sejumlah kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan untuk mengawasi aktivitas internalnya. Tujuan utama dari pengendalian piutang adalah untuk melindungi keamanan piutang dengan langkah-langkah preventif yang mengantisipasi kemungkinan piutang tidak dapat direalisasikan sesuai harapan perusahaan. Muflikhah et al. (2018) mengidentifikasi

beberapa indikator penting yang digunakan manajemen dalam evaluasi, meliputi:

- (1) Pengelolaan aset perusahaan yang efektif
- (2) Verifikasi ketelitian dan keakuratan data yang diperoleh
- (3) Peningkatan efisiensi
- (4) Kepatuhan terhadap prosedur dan kebijakan perusahaan

#### **2.2.5.5. Tujuan Pengendalian Piutang**

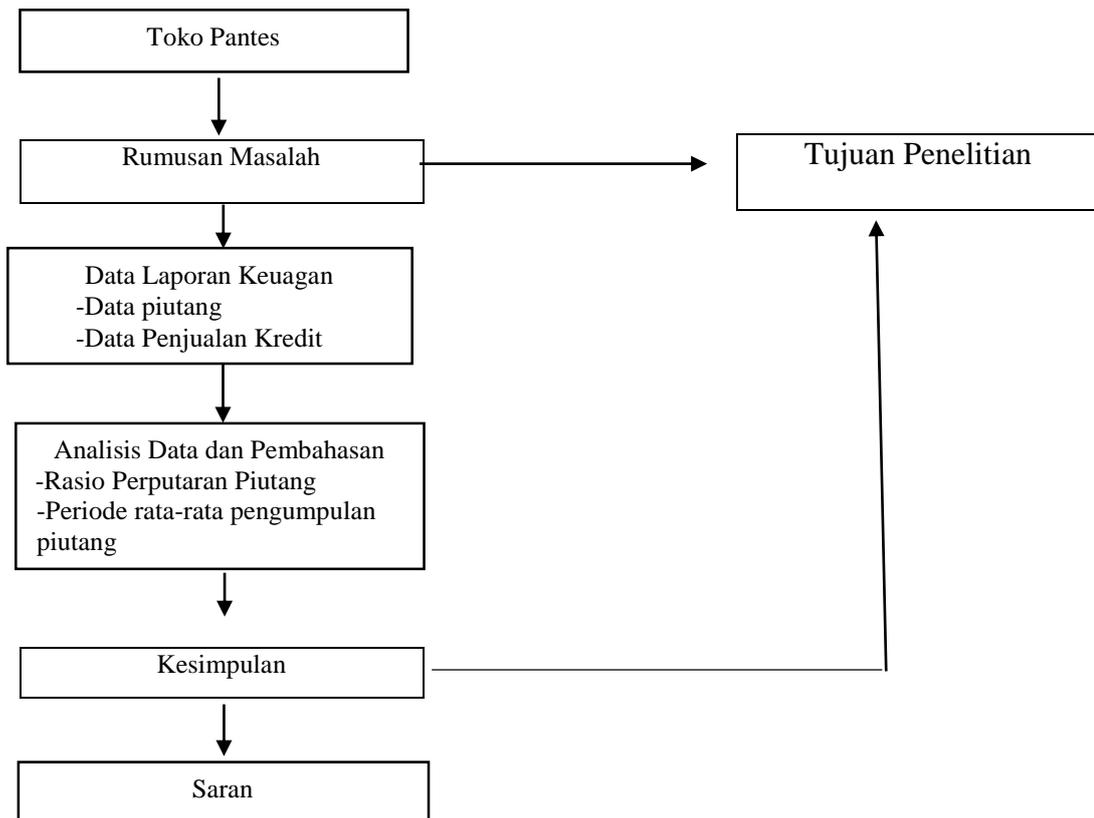
Dengan meningkatnya jumlah saldo piutang dalam laporan keuangan maka piutang dagang itu harus ditangani dengan saksama. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan pengendalian yang lebih baik terhadap piutang, karena piutang tersebut sangat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

Pengendalian piutang sangat penting untuk memastikan bahwa piutang dapat ditagih tepat waktu. Jika kredit yang diberikan sudah dipertimbangkan dengan cermat dan diterapkan secara efektif, diharapkan piutang dapat ditagih sesuai jadwal. Tujuan utama pengendalian piutang adalah mengelola aset lancar perusahaan dengan baik, sehingga tercapai keseimbangan antara profitabilitas dan risiko yang terkait.

#### **2.2.6. Model Konseptual/ kerangka Berfikir**

Menurut Notoatmodjo (2018), Model konseptual merupakan struktur yang menggambarkan hubungan antar konsep yang diukur atau diamati dalam sebuah penelitian. Kerangka konseptual harus mampu menggambarkan keterkaitan antara variabel-variabel yang diteliti.

Model konseptual yang dibangun dalam penelitian ini dapat dijabarkan dalam gambar dibawah ini



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berpikir**  
**Sumber: Data diolah oleh peneliti 2024**

### 2.2.7. Pernyataan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah studi teori dan studi empiris diatas maka penelitian ini adalah “ Pengendalian Piutang pada Toko Pantes Sudah Efektif.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Metode Penelitian**

Menurut Sugiyono (2018:24) “Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2018:20) “Analisis penelitian deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”. Tujuan dari metode ini adalah untuk menggambarkan mengenai efektivitas pengendalian piutang pada Toko Pantes.

#### **3.2. Definisi Operasional Variabel**

Definisi operasional dalam penelitian ini menggunakan:

1. Rasio perputaran piutang  
mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode pada Toko Pantes periode 2019-2023
2. Periode Pengumpulan Rata-rata Rasio ini menunjukkan rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas pada Toko Pantes Periode 2019-2023
3. Penjualan Kredit Bersih Pendapatan yang diperoleh oleh Toko Pantes yang diberikan kepada konsumen secara kredit, dikurangi semua retur dan potongan penjualan

4. Rata-rata Piutang, yaitu Jumlah Piutang Toko Pantes pada awal dan akhir tahun dibagi menjadi dua bagian
5. Tingkat Perputaran Piutang, diukur dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang Toko Pantes

### **3.3. Populasi dan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini menggunakan laporan keuangan Toko Pantes yaitu data piutang dan data penjualan kredit

Sampel penelitian ini mencakup laporan keuangan Toko Pantes Periode 2019-2023.

### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

Sumber Data adalah Data Primer, yaitu Data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitiannya. Instrumen mengumpulkan data menggunakan:

1. Wawancara Menurut Sugiyono (2020:114) wawancara adalah interaksi antara dua orang dimanainformasi dan ide dipertukarkan melalui proses tanya jawab, yang memungkinkan penambahan makna pada topik tertentu.
2. Dokumentasi Menurut Sugiyono (2020:124) menyatakan bahwa dokumen adalah kumpulan catatan tentang peristiwa yang telah terjadi, baik dalam bentuk tulisan, gambar/foto, atau karya-karya monumental dari individu atau organisasi.

### **3.5. Teknik Analisis Data**

Teknik Analisis data menurut Sugiyono (2017) merupakan salah satu kegiatan penelitian berupa proses penyusunan dan pengelolaan data guna menafsirkan data yang telah diperoleh, setelah data dari seluruh responden atau

sumber data lain terkumpul yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Berikut langkah-langkah analisis:

1. Mengambil data dan mulai mengolah data yang didapat dari objek Penelitian.
2. Mengolah data lebih dalam (hasil wawancara & pengumpulan informasi)
3. Metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif, karena penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian piutang dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio Perputaran Piutang} : \frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Kriteria atau dasar Rasio Perputaran Piutang yang efektif adalah tingkat perputaran piutangnya sebanyak 10 kali. Yang berarti rata-rata piutang usaha ditagih dalam 365 hari (10% dari 365 hari)

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} : \frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

**Tabel 3.1 Kriteria Perputaran**

No	Perputaran	Skala pengukur
1.	= > 10 kali	Efektif
2.	< 10 kali	Kurang efektif

**Sumber: Menurut (Kasmir 2019), Dioalah Peneliti 2024**

## BAB IV

### GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

#### 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

**Gambar 4.1 Toko Pantès**



**Sumber: Toko Pantès, 2024**

Toko Pantès didirikan pada tahun 2015 sebagai respons terhadap meningkatnya permintaan pasar akan produk elektronik di Sebulu. Toko Pantès telah berkembang menjadi salah satu distributor dan pengecer elektronik terkemuka di Sebulu. Kami memahami kebutuhan masyarakat akan teknologi yang semakin canggih dan berkomitmen untuk terus memberikan inovasi serta produk unggulan kepada konsumen pelanggan.

Produk dan layanan yang kami menawarkan berbagai produk peralatan elektronik rumah tangga seperti televisi, mesin cuci, dan perangkat audio. Selain itu, kami juga menyediakan aksesoris elektronik dan komponen tambahan untuk memperkaya pengalaman pengguna. Semua produk yang kami sediakan berasal dari berbagai merek terkemuka dan telah melalui proses seleksi ketat untuk memastikan kualitasnya.

Keunggulan utama Toko Pantes adalah kualitas produk dan layanan yang kami berikan. Kami bekerja sama dengan merek-merek ternama untuk memastikan hanya produk terbaik yang kami jual. Dengan pendekatan yang berorientasi pada pelanggan, kami tidak hanya fokus pada penjualan tetapi juga pada kepuasan pelanggan yang berkelanjutan. Selain itu, dengan adanya sistem monitoring kualitas, kami secara rutin mengevaluasi produk yang kami tawarkan agar sesuai dengan kebutuhan pasar.

Berkomitmen untuk selalu mendengarkan kebutuhan dan masukan pelanggan. Toko Pantes memiliki sistem survei kepuasan pelanggan yang aktif, sehingga kami dapat terus memperbaiki produk dan layanan berdasarkan feedback yang kami terima. Kepuasan pelanggan adalah prioritas utama kami, dan kami selalu berupaya untuk memberikan solusi terbaik serta pelayanan yang cepat dan responsif.

Masa Depan dan Rencana Pengembangan kedepan, Toko Pantes akan terus mengembangkan produk dan layanan kami untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin kompleks. Kami berencana untuk memperluas jangkauan produk Dengan berfokus pada teknologi dan pelayanan yang handal.

#### **4.1.1. Visi dan Misi**

Toko Pantes memiliki visi untuk menjadi pemimpin dalam perdagangan elektronik di Sebulu, dengan fokus khusus pada kualitas dan kepuasan pelanggan.

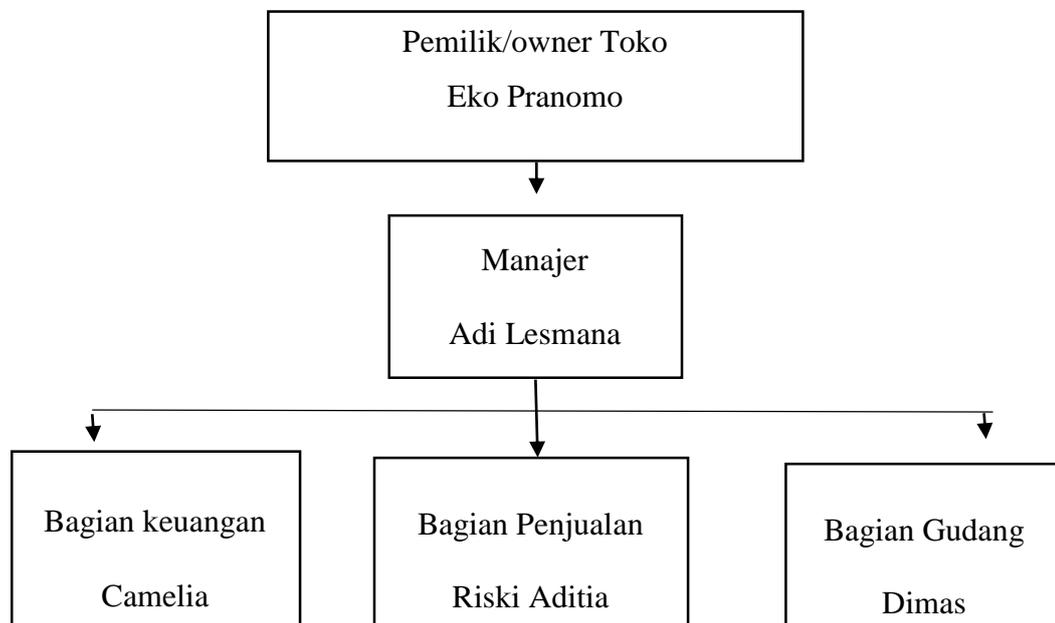
Misi, menyediakan produk elektronik yang inovatif dan mudah diakses oleh masyarakat Sebulu dan sekitarnya. Selain itu, kami berkomitmen untuk memperkuat layanan pelanggan melalui program purna jual yang dapat

diandalkan dan menciptakan pengalaman berbelanja yang nyaman, baik secara langsung maupun online.

#### **4.2 Gambaran objek yang diteliti**

Toko Pantes memiliki pengendalian piutang yang efektif untuk mengelola keuangannya dengan baik, agar bisa memenuhi permintaan pasar serta meningkatkan kepercayaan pelanggan. Pengendalian piutang yang efektif menjadi sangat krusial bagi perusahaan yang menghadapi kesulitan dalam menagih piutang yang sudah jatuh tempo, yang seringkali tidak dapat dibayar sepenuhnya.

Untuk menghindari piutang yang tak tertagih, sebelum melakukan transaksi piutang barang dagang, Toko Pantes melakukan survey terhadap konsumen yang ingin melakukan pembelian barang secara kredit dengan cara menanyakan asal usul dan pekerjaan konsumen tersebut. Apabila konsumen tersebut memiliki identitas yang kurang jelas atau memiliki latar belakang yang kurang mampu, maka pemilik toko pantes tidak memberi barang kreditnya kepada konsumen tersebut. Dan juga karyawan yang bekerja di perusahaan sekitaran Sebulu yaitu Perusahaan sawit dan Kayu kertas (HTI) dan mereka bukan karyawan tetap di Perusahaan tersebut maka Pemilik Toko Pantes juga Enggan melakukan penjualan barang secara kredit. Tetapi apabila konsumen yang mau kredit barang di Toko Pantes mereka yang mempunyai asal usul yang jelas, memiliki latar belakang yang mampu, dan karyawan yang bekerja di Perusahaan disekitaran Sebulu yang merupakan karyawan tetap dan mempunyai jabatan yang tinggi di perusahaan tersebut maka Toko Pantes akan melakukan penjualan barang secara kredit.

**Gambar 4.2 Struktur Organisasi Toko Pantes**

**Sumber: Toko Pantes, 2024**

Keterangan:

1. Pemilik/Owner

Bertanggung jawab atas keseluruhan operasional dan strategi bisnis.

2. Manajer Toko

Mengawasi aktivitas toko, mengelola karyawan, serta memastikan pencapaian target penjualan.

3. Bagian Keuangan & Administrasi

Mengelola keuangan, pembukuan, dan administrasi toko.

4. Bagian Penjualan & Pelayanan Pelanggan

Melayani pelanggan, menawarkan produk, dan menangani transaksi penjualan.

5. Bagian Gudang & Stok Barang

Mengatur persediaan barang, melakukan pengecekan stok, dan memastikan ketersediaan produk.

## **BAB V**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1 Analisis Data Hasil Penelitian**

Pada bab ini peneliti akan menguraikan hasil dan pembahasan tentang permasalahan yang telah diuraikan di rumusan masalah, yaitu Bagaimana tingkat efektivitas perputaran piutang dengan menggunakan rasio perputaran piutang dan periode rata-rata piutang tahun 2019-2023. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif Menurut Sugiyono, yang mana digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Tujuan dari metode ini adalah untuk menggambarkan mengenai efektivitas pengendalian piutang pada Toko Pantes. Dengan data peneliti dapat memahami alur peristiwa secara kronologis, dan memperoleh penjelasan yang banyak dan bermanfaat.

##### **5.1.1 Rasio Perputaran Piutang**

Untuk mengetahui perputaran piutang yang terjadi di Toko Pantes, diperlukan adanya data berupa data keuangan. Data-data keuangan yang dilakukan dalam penelitian ini merupakan data dari tahun 2019 sampai dengan 2023, berupa Piutang awal dan akhir periode, penjualan kredit, total piutang per tahun dari 2019-2023. Adapun ringkasannya dapat dilihat pada tabel berikut.

###### **5.1.1.1 Analisis Perputaran Piutang Periode 2019**

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2019, dan Tabel yang menyajikan Rasio Perputaran Piutang pada tahun 2019.

**Tabel 5.1.1 Piutang Toko Pantes Tahun 2019**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2019	36.081.000	701.540.000	737.621.000	725.410.000	12.211.000	24.146.000

**Tabel 5.1.2 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2019**

Tahun	Penjualan kredit (Rp)	Rata-rata piutang (Rp)	Rasio perputaran piutang
2019	701.540.000	Rp. 24.146.000	29 kali

Rasio Perputaran Piutang : 
$$\frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

**5.1.1.2 Analisis Perputaran Piutang Periode 2020**

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2020, dan Tabel yang menyajikan Rasio perputaran piutang pada tahun 2020

**Tabel 5.1.3 Piutang Toko Pantes Tahun 2020**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2020	12.211.000	540.850.000	553.061.000	511.231.000	41.830.000	27.020.000

**Tabel 5.1.4 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2020**

Tahun	Penjualan kredit (Rp)	Rata-rata piutang (Rp)	Rasio perputaran piutang
2020	540.850.000	27.020.000	20 kali

Rasio Perputaran Piutang : 
$$\frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

**5.1.1.3 Analisis Perputaran Piutang Periode 2021**

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2021, dan Tabel yang menyajikan Rasio perputaran piutang pada tahun 2021

**Tabel 5.1.5 Piutang Toko Pantes Tahun 2021**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2021	41.830.000	473.570.000	535.400.000	489.357.000	46.043.000	43.936.500

**Tabel 5.1.6 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2021**

Tahun	Penjualan kredit (Rp)	Rata-rata piutang (Rp)	Rasio perputaran piutang
2021	493.570.000	43.936.000	11,2 kali

Rasio Perputaran Piutang : 
$$\frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

**5.1.1.4 Analisis Perputaran Piutang Periode 2022**

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2022, dan Tabel yang menyajikan Rasio perputaran piutang pada tahun 2022

**Tabel 5.1.7 Piutang Toko Pantes Tahun 2022**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2022	46.043.000	604.633.000	650.676.000	624.173.000	26.503.000	36.273.500

**Tabel 5.1.8 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2022**

Tahun	Penjualan kredit (Rp)	Rata-rata piutang (Rp)	Rasio perputaran piutang
2022	604.633.000	36.273.000	16,6 kali

Rasio Perputaran Piutang : 
$$\frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

**5.1.1.5 Analisis Perputaran Piutang Periode 2023**

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2023, dan Tabel yang menyajikan Rasio perputaran piutang pada tahun 2023

**Tabel 5.1.9 Piutang Toko Pantès Tahun 2023**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2023	26.503.000	630.253.000	656.756.000	632.247.000	24.509.000	25.506.500

**Tabel 5.1.10 Rasio Perputaran Piutang Tahun 2023**

Tahun	Penjualan kredit (Rp)	Rata-rata piutang (Rp)	Rasio perputaran piutang
2023	630.253.000	25.506.000	24,7 kali

Rasio Perputaran Piutang : 
$$\frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

### 5.1.2 Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang

Untuk menghitung Periode Rata-rata Pengumpulan piutang dengan cara membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan rasio perputaran piutang. Adapun ringkasannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

#### 5.1.2.1 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang 2019

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantès pada tahun 2019, dan Tabel yang menyajikan Analisis Periode Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2019

**Tabel 5.2.1 Piutang Toko Pantès Tahun 2019**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2019	36.081.000	701.540.000	737.621.000	725.410.000	12.211.000	24.146.000

**Tabel 5.2.2 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2019**

Tahun	Hari	Tingkat perputaran piutang	Periode rata-rata pengumpulan piutang
2019	365	29 kali	12,58

Periode rata-rata pengumpulan piutang: 
$$\frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

### 5.1.2.2 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Periode 2020

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantas pada tahun 2020, dan Tabel yang menyajikan Analisis Periode Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2020

**Tabel 5.2.3 Piutang Toko Pantas Tahun 2020**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2020	12.211.000	540.850.000	553.061.000	511.231.000	41.830.000	27.020.000

**Tabel 5.2.4 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2020**

Tahun	Hari	Tingkat perputaran piutang	Periode rata-rata pengumpulan piutang
2020	365	20 kali	18,25

Periode rata-rata pengumpulan piutang: 
$$\frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

### 5.1.2.3 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Periode 2021

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantas pada tahun 2021, dan Tabel yang menyajikan Analisis Periode Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2021

**Tabel 5.2.5 Piutang Toko Pantas Tahun 2021**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2021	41.830.000	473.570.000	535.400.000	489.357.000	46.043.000	43.936.500

**Tabel 5.2.6 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2022**

Tahun	Hari	Tingkat perputaran piutang	Periode rata-rata pengumpulan piutang
2021	365	11,2 kali	32,58

Periode rata-rata pengumpulan piutang: 
$$\frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

#### 5.1.2.4 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Periode 2022

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2022, dan Tabel yang menyajikan Analisis Periode Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2022

**Tabel 5.2.7 Piutang Toko Pantes Tahun 2022**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2022	46.043.000	604.633.000	650.676.000	624.173.000	26.503.000	36.273.500

**Tabel 5.2.8 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2022**

Tahun	Hari	Tingkat perputaran piutang	Periode rata-rata pengumpulan piutang
2022	365	16,6 kali	21,98

Periode rata-rata pengumpulan piutang:

$$\frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

#### 5.1.1.5 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Periode 2023

Berikut adalah Tabel yang menyajikan data piutang Toko Pantes pada tahun 2023, dan Tabel yang menyajikan Analisis Periode Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2023

**Tabel 5.2.9 Piutang Toko Pantes Tahun 2023**

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tunggak (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)
2023	26.503.000	630.253.000	656.756.000	632.247.000	24.509.000	25.506.500

**Tabel 5.2.10 Analisis Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 2023**

Tahun	Hari	Tingkat perputaran piutang	Periode rata-rata pengumpulan piutang
2023	365	24,7 kali	14,77

Periode rata-rata pengumpulan piutang:

$$\frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

## 5.2 PEMBAHASAN

### 5.2.1 Perputaran Piutang

Dilihat dari tabel yang disajikan menunjukkan bahwa kinerja *Receivable turn-over* (RTO) di Toko Pantes, mengalami penurunan. tahun dari tahun 2019 hingga tahun 2021. Hal ini ditunjukkan dari peningkatan pada RTO tahun 2019 dengan penjualan kredit yang berjumlah Rp. 701.540.000. Dengan rata-rata piutang yang berjumlah Rp 24.146.000 dan setelah dihitung RTO tersebut berjumlah 29 kali, hal ini menunjukkan pada tahun 2019 perputaran piutang dalam kondisi yang baik dimana pada tahun 2019 tersebut merupakan tahun yang belum dilanda covid-19.

Sementara itu, pada tahun 2020 terjadi penurunan RTO sebesar 20 kali atau sebesar 9 kali dibanding RTO pada tahun 2019. Walaupun penjualan kreditnya berjumlah Rp. 540.850.000 dengan rata-rata piutang Rp. 27.020.000, hal ini disebabkan pandemic covid-19 yang merebak pada bulan maret tahun 2020 dimana Toko Pantes harus melakukan penurunan penjualan agar terhindar dari piutang tak tertagih.

Pada tahun 2021, juga terjadi penurunan RTO sebesar 11,2 kali atau kurang 8,8 kali dibandingkan pada tahun 2020. Walau net sales sampai dengan bulan oktober sekitar Rp. 493.570.000 dengan rata-rata piutang sekitar Rp. 43.936.500, Hal ini menunjukkan bahwa sampai dengan tahun 2021 manajemen Toko Pantes masih berlaku penurunan penjualan kredit dikarenakan pandemic Covid-19 di Indonesia masih belum terkendali.

Pada tahun 2022, terjadi kenaikan RTO sebesar 16,6 kali . dengan rata-rata piutang sekitar Rp. 36.273.000. dengan penjualan kredit sebesar Rp. 604.633.000 adanya peningkatan net sales melebihi hasil pada tahun 2021, Hal ini menunjukkan pada tahun ini Toko Pantes sudah mengalami peningkatan penjualan kredit dikarenakan pandemic Covid-19 di Indonesia mulai terkendali.

Pada tahun 2023, terjadi kenaikan RTO sebesar 27,7 kali . dengan rata-rata piutang sekitar Rp. 25.506.000. dengan penjualan kredit sebesar Rp. 630.253.000 adanya peningkatan penjualan kredit melebihi hasil pada tahun 2022, Hal ini menunjukkan penjualan kredit pada Toko Pantes sudah stabil dikarenakan pandemi Covid-19 di Indonesia sudah tidak ada lagi.

Berdasarkan hasil perhitungan Receivable Turn-Over dari tahun 2019 hingga tahun 2023, membuktikan bahwa pandemic Covid-19 membawa pengaruh besar dalam menyebabkan penurunan dalam hal, penjualan kredit, rata-rata piutang serta hasil perhitungan RTO sehingga membuat rasio tingkat perputaran piutang menyusut dari tahun 2019-2021. karena Jika rasio perputaran piutang menyusut hal ini membuktikan bahwa pengelolaan dalam pengendalian piutang buruk serta membuat lamanya waktu dalam pelunasan piutang. Tetapi perlu diketahui penurunan rasio tingkat perputaran piutang ini tidak melampaui batas terendah. Jadi masih dikategorikan dalam pengendalian terbaik.

### **5.2.2 Periode rata-rata pengumpulan piutang**

Perhitungan rasio rata-rata pengumpulan piutang atau disebut dengan average collection period sangatlah penting dalam mengetahui berapa lama hari yang diperlukandalam pengubahan piutang menjadi kas perusahaan.

Berdasarkan perhitungan Average Collection Period yang sudah dilakukan serta data yang disajikan dalam Tabel. lamanya hari dalam melakukan pelunasan piutang masih tergolong baik, mengingat berdasarkan prosedur Toko Pantes mengenai umur piutang dimana dalam jangka waktu 14 hari sampai dengan 30 hari tergolong baik. Jika dilihat kembali berdasarkan Tabel diatas , tingkat average collection period terbaik terjadi pada tahun 2019 sebesar 12,5 hari atau dapat dibulatkan menjadi 13 hari, hal ini dapat dicapai dikarenakan pada tahun 2019 tingkat perputaran piutang lebih tinggi dibandingkan tahun 2020 sebesar 18,2 kali atau dapat dibulatkan menjadi 18 kali.

Sementara tingkat average collection period terendah terjadi pada tahun 2021, sebesar 32,5 hari atau dapat dibulatkan menjadi 33 hari, pada tahun ini tingkat average collection periodnya merupakan terendah/buruk hal tersebut dikarenakan akibat dari pandemi covid-19 yang membuat ekonomi konsumen menjadi tidak stabil.

Pada tahun 2022, tingkat average collection period 21,9 hari atau dapat dibulatkan menjadi 22 hari, hal ini dapat dicapai dikarenakan pada tahun 2022 tingkat perputaran piutang mulai membaik dan pandemic

covid-19 di Indonesia mulai hilang. Dan untuk tahun 2023 tingkat average collection period 14,7 hari atau dibulatkan 15 hari hal ini dikarenakan pada tahun 2023 tingkat perputaran piutang sudah stabil dan membaik.

Perhitungan menggunakan metode average collection period dilakukan guna mengetahui seberapa efisien suatu perusahaan dalam melakukan penagihan piutang. Berdasarkan perhitungan yang sudah dilakukan, tingkat average collection period pada Toko Pantes masih dalam kondisi yang baik dengan rata-rata sekitar 19,9 hari atau dapat dibulatkan menjadi 20 hari dalam melakukan pelunasan piutang.

Pengendalian piutang yang efektif sangat berperan dalam menjaga stabilitas keuangan toko elektronik. Sistem pengendalian piutang yang baik mampu meminimalkan risiko piutang tak tertagih, meningkatkan arus kas, dan mendukung keberlanjutan usaha.

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengendalian piutang di Toko Pantes efektif, berdasarkan analisis data 2019 yang menunjukkan rasio perputaran piutang 29 kali, melebihi standar efektivitas  $\geq 10$  kali.
2. Pengendalian piutang di Toko Pantes efektif, berdasarkan analisis data 2020 dengan rasio perputaran piutang 20 kali, melebihi standar  $\geq 10$  kali.
3. Pengendalian piutang di Toko Pantes efektif, berdasarkan analisis data 2021 dengan rasio perputaran piutang 11,2 kali, melebihi standar  $\geq 10$  kali.
4. Pengendalian piutang di Toko Pantes efektif, berdasarkan analisis data 2022 dengan rasio perputaran piutang 16,6 kali, melebihi standar  $\geq 10$  kali.
5. Pengendalian piutang di Toko Pantes efektif, berdasarkan analisis data 2023 dengan rasio perputaran piutang 24 kali, melebihi standar  $\geq 10$  kali.

#### **6.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan adalah:

1. Meningkatkan sistem pencatatan piutang Toko elektronik sebaiknya menggunakan perangkat lunak akuntansi yang terintegrasi untuk memantau dan mengelola piutang secara real-time. Hal ini dapat membantu dalam meminimalkan kesalahan administrasi dan memastikan informasi piutang selalu diperbarui. Penerapan kebijakan kredit yang lebih tegas.

2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk menguji strategi pemberian kredit berdasarkan segmentasi pelanggan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertag

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, (2019). Analisis Pengendalian Piutang terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT. Cowell Development Tbk. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2): 42-65.
- Alexander Thian, (2022). Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: Andi
- Berti dila septiana, (2021). Analisis Pengelola Dan Penanganan Piutang Pada Unit Pengelola Kegiatan (UPK) Kecamatan Pongkok Kabupaten Blitar. *Akurasi: Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*.
- Brahim, (2022). Siklus Akuntansi Paham Dan Bisa (Edisi I). Yogyakarta. Kerangka Teori Keagenan dan Pesignalan. *Jurnal STIE Ekonomi*, 29(01)
- Budi, (2011). Bijak Mengelola Piutang. Jakarta: Pt Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia -Jakarta anggota IKAPI, Jakarta.
- Carl S.Warren, James M Reeve, Philip E Feess. (2014). Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia (Berbasis PSAK terbaru) Edisi 25. Salemba Empat. Jakarta
- Deni, Irman, (2014). Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Universitas Maritim Raja Ali Haji. Kepulauan Riau*, 1-18.
- Fuad, M., Edy, S dkk. (2020). Anggaran Perusahaan Konsep dan Aplikasi. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gitania Aimbu, (2021). Analisis Pengendalian Piutang Uuntuk Meminimalkan Resiko. *Jurnal Riset Akuntansi*, 3.
- Haryo wcaSono, (2022). Analisis Pengendalian Piutang Hotel Z di Jakarta Pusat Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen*.
- Hery, (2015). Pengantar Akuntansi. Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia: PT Grasindo, anggota Ikapi.
- Irmah, Nurfadila, (2019). Akuntansi Dasar. Sleman: Deepublish.

- Iwan Koerniawan, (Semarang). Auditing konsep dan teori pemeriksaan akuntansi. (S. Eni Endaryati, Penyunt.) 2021: Yayasan Prima Agus Teknik.
- Kasmir, (2019). Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama. Cetakan Keduabelas. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kholmi, (2019). Akuntansi Manajemen. Malang: UMM Press. ISBN:978-979796-414-6
- Kieso, Donald E., dkk. (2008). Pengantar Akuntansi. Edisi 7. (Alih Bahasa Desi Adhariani dan Vera Diyanti). Jakarta: Salemba Empat.
- Mokhammad Anwar. (2019). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan. Prenada Media Group.
- Muflikhah, I., Dunakhir, S., & Anwar, S. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT.
- Mulyadi, (2019). Pengaruh Debt To Equity Ratio, Total Asset Turn Over, Current Ratio, Dan Net Profit Margin Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi*, 6(1), 106–115.
- Notoatmodjo, (2018), Metodologi Penelitian , Jakarta: Rineka Cipta.
- Soemitro, Rochnat (2012). Perpajakan Teori dan Teknis Pemungutan. Bandung: Graha Ilmu
- Sugiyono, (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, penerbit Alfabeta, Bandung
- Sugiyono, (2020). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- Tomu, (2022). Analisis Efektivitas Dan Efisiensi Pengelolaan Piutang Pada Emerald Hotel Timika. *Jurnal Ulet (Utilitas, Pendapatan dan Pajak)*.
- Yuliyanto, (2020). Analisis Pengelolaan Piutang dengan Menggunakan Receivable Turnover dan Average Collection pada Koperasi Republik Mitra Amanah Periode Tahun 2016-2018. Permana: *Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi*, 12(2): 98-105.

# LAMPIRAN

8.1 Gambar Toko Pantes dari luar



8.2 Gambar toko pantes bagian kasir



### 8.3 Gambar isi toko pantes



### 8.4 Gambar halaman toko pantes





**Laporan Laba Rugi**  
**TOKO PANTES**  
**Per 31 Desember 2019**

---

**Pendapatan**

Penjualan cash	Rp. 119.226.000
Penjualan Credit	Rp. 701.540.000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp. 820.766.000</b>

**Beban**

Harga Pokok Penjualan	Rp. 95.608.000
Beban Administrasi	Rp. 2.307.000
Beban Lain-Lain	Rp. 6.750.000
Beban Sewa	Rp. 97.530.000
<b>Total Beban</b>	<b>Rp. 202.195.000</b>

**Laba Sebelum Pajak** **Rp. 618.571.000**

**Pajak** **Rp. 154.642.750**

**Laba Bersih** **Rp. 463.928.250**



**Laporan Laba Rugi**  
**TOKO PANTES**  
**Per 31 Desember 2020**

---

**Pendapatan**

Penjualan cash	Rp. 102.313.000
Penjualan Credit	Rp. 540.850.000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp. 643.163.000</b>

**Beban**

Harga Pokok Penjualan	Rp. 72.980.000
Beban Administrasi	Rp. 1.807.000
Beban Lain-Lain	Rp. 5.370.000
Beban Sewa	Rp. 92.200.000
<b>Total Beban</b>	<b>Rp. 172.357.000</b>

**Laba Sebelum Pajak** **Rp. 407.806.000**

**Pajak** **Rp. 101.951.500**

**Laba Bersih** **Rp. 305.854.500**



**Laporan Laba Rugi**  
**TOKO PANTES**  
**Per 31 Desember 2021**

---

**Pendapatan**

Penjualan cash	Rp. 58.313.000
Penjualan Credit	Rp. 493.570.000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp. 551.883.000</b>

**Beban**

Harga Pokok Penjualan	Rp. 63.420.000
Beban Administrasi	Rp. 1.290.000
Beban Lain-Lain	Rp. 4.102.000
Beban Sewa	Rp. 84.200.000
<b>Total Beban</b>	<b>Rp. 153.012.000</b>

<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>Rp. 398.821.000</b>
<b>Pajak</b>	<b>Rp. 99.705.250</b>
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp. 299.115.750</b>



**Laporan Laba Rugi**  
**TOKO PANTES**  
**Per 31 Desember 2022**

---

**Pendapatan**

Penjualan cash	Rp. 71.572.000
Penjualan Credit	Rp. 604.633.000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp. 676.205.000</b>

**Beban**

Harga Pokok Penjualan	Rp. 87.420.000
Beban Administrasi	Rp. 2.031.000
Beban Lain-Lain	Rp. 6.522.000
Beban Sewa	Rp. 95.140.000
<b>Total Beban</b>	<b>Rp. 191.113.000</b>

<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>Rp. 485.092.000</b>
<b>Pajak</b>	<b>Rp. 121.273.000</b>
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp. 368.819.000</b>



**Laporan Laba Rugi**  
**TOKO PANTES**  
**Per 31 Desember 2023**

---

**Pendapatan**

Penjualan cash Rp. 83.572.000

Penjualan Credit Rp. 630.253.000

**Total Pendapatan Rp. 713.825.000**

**Beban**

Harga Pokok Penjualan Rp. 92.511.000

Beban Administrasi Rp. 2.274.000

Beban Lain-Lain Rp. 7.043.000

Beban Sewa Rp. 97.103.000

**Total Beban Rp. 198.931.000**

**Laba Sebelum Pajak Rp. 514.894.000**

**Pajak Rp. 128.723.000**

**Laba Bersih Rp. 386.171.000**



**Neraca**  
**TOKO PANTES**  
**/ 31 Desember**

	31-Dec-2019	31-Dec-2020
<b>ASET</b>		
<b>Aset lancar</b>		
Kas	115.600.000	148.420.000
Piutang	12.211.000	41.830.000
Persediaan	79.111.000	99.527.000
<b>Aset tetap</b>		
Kendaraan	241.000.000	231.000.000
Peralatan Kantor	<u>9.436.000</u>	<u>9.143.500</u>
<b>Total Aset</b>	<b>457.358.000</b>	<b>529.920.500</b>
<b>KEWAJIBAN</b>		
Utang Usaha	97.322.000	109.700.500
Utang Bank	<u>120.500.000</u>	<u>110.500.000</u>
<b>Total Kewajiban</b>	<b>217.822.000</b>	<b>220.200.500</b>
<b>EKUITAS</b>		
Modal Pemilik	170.300.000	230.000.000
Laba Ditahan	<u>69.236.000</u>	<u>79.720.000</u>
<b>Total Ekuitas</b>	<b>239.536.000</b>	<b>309.720.000</b>
<b>Total Kewajiban dan Ekuitas</b>	<b>457.358.000</b>	<b>529.920.000</b>



**Neraca**  
**TOKO PANTES**  
**/ 31 Desember**

	31-Dec-2021	31-Dec-2022
<b>ASET</b>		
<b>Aset lancar</b>		
Kas	162.310.000	205.420.000
Piutang	46.043.000	26.503.000
Persediaan	112.635.000	128.527.000
<b>Aset tetap</b>		
Kendaraan	221.000.000	211.000.000
Peralatan Kantor	9.024.000	9.791.500
<b>Total Aset</b>	<b>551.012.000</b>	<b>581.241.500</b>
<b>KEWAJIBAN</b>		
Utang Usaha	104.010.000	120.200.000
Utang Bank	100.500.000	90.500.000
<b>Total Kewajiban</b>	<b>204.510.000</b>	<b>210.700.000</b>
<b>EKUITAS</b>		
Modal Pemilik	260.000.000	300.000.000
Laba Ditahan	86.502.000	70.541.500
<b>Total Ekuitas</b>	<b>239.536.000</b>	<b>370.541.000</b>
<b>Total Kewajiban dan Ekuitas</b>	<b>551.012.000</b>	<b>581.241.500</b>



**Neraca**  
**TOKO PANTES**  
**/31 Desember**

	<b>31-Dec-2023</b>
<b>ASET</b>	
<b>Aset lancar</b>	
Kas	220.310.000
Piutang	24.509.000
Persediaan	156.290.000
<b>Aset tetap</b>	
Kendaraan	201.000.000
Peralatan Kantor	10.174.000
<b>Total Aset</b>	<b>612.283.000</b>
<b>KEWAJIBAN</b>	
Utang Usaha	115.500.000
Utang Bank	85.500.000
<b>Total Kewajiban</b>	<b>201.000.000</b>
<b>EKUITAS</b>	
Modal Pemilik	310.000.000
Laba Ditahan	101.283.000
<b>Total Ekuitas</b>	<b>411.283.000</b>
<b>Total Kewajiban dan Ekuitas</b>	<b>612.283.000</b>