

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG
(STUDI PADA PT SARIJAN INTERNATIONAL DIGITAL SCHOOL AND
TRAINING INDONESIA PERUSAHAAN PENYEDIA PELATIHAN)**



DIAJUKAN OLEH :

NAMA : MUHAMMAD ABDIL AZIZ

NIM : 126231105

PROGRAM PENDIDIKAN PROFESI AKUNTAN

FAKULTAS EKONOMIDAN BISNIS

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

JAKARTA

2024

LAPORAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG
(STUDI PADA PT SARIJAN INTERNATIONAL DIGITAL SCHOOL AND
TRAINING INDONESIA PERUSAHAAN PENYEDIA PELATIHAN)**



UNTAR
Universitas Tarumanagara

DIAJUKAN OLEH :

NAMA : MUHAMMAD ABDIL AZIZ

NIM : 126231105

**UNTUK MEMENUHI SALAH SATU SYARAT
UNTUK KELULUSAN PADA PROGRAM STUDI
PENDIDIKAN PROFESI AKUNTAN**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN PROFESI AKUNTAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA**

2024

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG
(STUDI PADA PT SARIJAN INTERNATIONAL DIGITAL SCHOOL AND
TRAINING INDONESIA PERUSAHAAN PENYEDIA PELATIHAN)**

Laporan Karya Akhir

Disusun Oleh :



Muhammad Abdil Aziz

126231105

Disetujui Oleh :

Pembimbing



Dr. Ronnie Resdianto Masman, S.E., M.A., M.M.

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG
(STUDI PADA PT SARIJAN INTERNATIONAL DIGITAL SCHOOL AND
TRAINING INDONESIA PERUSAHAAN PENYEDIA PELATIHAN)**

MUHAMMAD ABDIL AZIZ

126231105

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang manajemen piutang dan sistem pengendalian internal pada PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia. Piutang menjadi aspek penting dalam keberlangsungan operasional perusahaan karena berkaitan dengan penerimaan pendapatan dari pelatihan yang diselenggarakan. Namun, efektif dalam manajemen piutang dan baiknya pengendalian internal diperlukan sekali untuk meminimalisir risiko yang terkait dengan piutang, seperti piutang macet. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara dengan pihak terkait dan studi dokumentasi terkait proses manajemen piutang dan sistem pengendalian internal di perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia telah melaksanakan sebagian besar tahapan dalam manajemen piutang, meskipun masih terdapat beberapa masalah seperti pembuatan dokumen dan pencatatan akuntansi yang masih manual. Kesimpulannya, penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang manajemen piutang dan sistem pengendalian internal di PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia, serta memberikan saran yang dapat membantu perusahaan meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam pengelolaan piutang.

Kata kunci : manajemen piutang, pengendalian internal, dan perusahaan penyedia pelatihan.

**ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT (A STUDY AT
PT SARIJAN INTERNATIONAL DIGITAL SCHOOL AND TRAINING
INDONESIA, A TRAINING SERVICE PROVIDER)**

MUHAMMAD ABDIL AZIZ

126231105

ABSTRACT

This study discusses accounts receivable management and internal control systems at PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia. Receivables are a critical aspect of the company's operational sustainability as they are related to revenue collection from training programs. However, effective accounts receivable management and sound internal controls are essential to minimize risks associated with receivables, such as bad debts. The research method used is field research with a qualitative approach. Data were obtained through interviews with relevant parties and documentation studies related to the company's accounts receivable management process and internal control system. The research findings indicate that PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia has implemented most of the stages in accounts receivable management, although there are still some issues such as manual document preparation and accounting records. In conclusion, this study provides a deeper understanding of accounts receivable management and internal control systems at PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia, along with recommendations to help the company improve effectiveness and efficiency in receivables management.

Keywords: account receivable management, internal control, training company

Kata Pengantar

Semua Pujian hanya milik Allah yang Maha Tinggi, Maha Pemurah, Maha Mengalahkan, Maha Pemaaf, dan Maha Suci, yang telah menggerakkan anggota tubuh dan otak peneliti guna merampungkan Karya Akhir yang berjudul : Analisis Manajemen Piutang (Studi pada PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia Perusahaan Penyedia Pelatihan). Karya akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dari Program Studi Pendidikan Profesi Akuntan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan karya akhir ini dapat berjalan dengan baik karena dukungan dari banyak pihak. Untuk itu peneliti merasa berkewajiban untuk menyampaikan rasa terimakasih kepada :

1. Ibu Titik Alwiyati, S.Pd., dan Bapak H. Sarijan, selaku orang tua peneliti yang selalu mendukung baik secara moral maupun materi.
2. Ibu Elvina Dyah Pramesti, S.M. M.M., selaku manajer keuangan PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia.
3. Prof. Dr. Ir. Agustinus Purna Irawan, I.P.U., ASEAN Eng., selaku Rektor Universitas Tarumanagara.
4. Dr. Sawidji Widodoatmojo, S.E., M.M., MBA., selaku Dekan Fakultas Ekonomidan Bisnis Universitas Tarumanagara.
5. Dr. Jamaludin Iskak, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA., CPI., ASEAN CPA., selaku Ketua Program Studi PPAk FEB Universitas Tarumanagara.
6. Dr. Herlin Tundjung Setijaningsih, S.E., Ak., M.Si, CA., selaku Manajer Program Studi PPAk FEB Universitas Tarumanagara.
7. Dr. Ronnie Resdianto Masman, S.E., M.A., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membantu dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan karya akhir ini.
8. Seluruh dosen, staf, dan karyawan di PPA FEB Universitas Tarumanagara yang telah membantu selama proses perkuliahan serta telah membagikan ilmu dan pengalamannya.
9. Ivan Kanel dan Keluarga Besar KAP Kanel dan Rekan
10. Dewan Guru, Pengurus dan Seluruh Keluarga Besar Pondok Pesantren Pelajar dan Mahasiswa Miftachul Ulum Sidoarjo.
11. Pihak lain yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, namun telah

memberikan banyak dukungan dan bimbingan atas terselesainya karya akhir ini.

Selain itu peneliti berharap agar karya akhir ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dari berbagai kalangan. Peneliti juga mengucapkan permohonan maaf apabila selama proses penyusunan karya akhir ini banyak melakukan kesalahan, baik lisan maupun tulisan.

Jakarta, Juni 2024

Muhammad Abdil Aziz

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR	iii
ABSTRAK	iv
Kata Pengantar	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Penelitian terdahulu	4
2.2 Tinjauan Pustaka.....	6
2.2.1 Meningkatkan Pendapatan dengan Kredit.....	6
2.2.1.1 Pendapatan	6
2.2.1.2 Penjualan secara kredit	7
2.2.1.2.1 Unsur – unsur Kredit	7

2.2.2 Piutang	8
2.2.2.1 Pengertian Piutang	8
2.2.2.2 Klasifikasi Piutang	9
2.2.2.3 Faktor-faktor yang Memengaruhi Piutang	9
2.2.2.4 Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang	10
2.2.2.5 Manajemen Piutang	11
2.2.2.6 Tujuan Manajemen Piutang.....	11
2.2.3 Pengendalian Internal.....	12
2.2.3.1 Komponen Pengendalian Internal	13
2.2.3.2 Unsur-unsur Pengendalian Internal.....	14
2.3.3 Pengendalian Internal Piutang	15
2.3 Manajemen piutang pada industri pelatihan.....	16
BAB III METODE PENELITIAN	17
3.1 Jenis Penelitian.....	17
3.2 Objek Penelitian	17
3.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	18
3.4 Jenis dan Sumber Data	18
3.5 Metode Pengumpulan Data	18
3.6 Teknik Analisis Data.....	19
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	21
4.1 Gambaran Umum	21
4.1.1 Sejarah.....	21

4.1.2 Visi, Misi, dan Kebijakan Mutu	21
4.1.3 Lokasi Perusahaan.....	22
4.1.4 Struktur Organisasi beserta Tugas dan Tanggung Jawab	23
4.2 Manajemen Piutang di PT SIDSTI	24
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	24
4.3.1 Manajemen Piutang.....	25
4.3.1.1 Tahap Penilaian Calon Konsumen	25
4.3.1.2 Tahap Penerimaan Order.....	26
4.3.1.3 Tahap Pembuatan Dokumen dan Catatan Akuntansi.....	27
4.3.1.4 Tahap Penagihan dan Catatan Akuntansi.....	33
4.3.1.5 Unsur-unsur Penagihan Piutang yang Efektif	34
4.3.1.6 Hambatan-hambatan dalam Proses Penagihan Piutang	35
4.3.1.7 Perlakuan dan Kebijakan Piutang tak Tertagih.....	36
4.3.1.8 Sistem Pengendalian Internal atas Piutang	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	40
5.1 Kesimpulan	40
5.2 Keterbatasan Penelitian	41
5.2 Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	43

**DAFTAR
GAMBAR**

Gambar 4.1 Surat <i>invoice</i>	28
Gambar 4.1 Surat <i>invoice</i>	29
Gambar 4.2 <i>Trial balance</i>	32

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sejumlah organisasi berorientasi bisnis kadang mengalami kesulitan dalam meminta pihak ke tiga membayar hutang, meskipun arus kas berprerana krusial untuk kelangsungan bisnis. Padahal, memberikan hutang pada pihak ke tiga memegang peran penting dalam meningkatkan omzet dan keuntungan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang menjadi sangat penting (Basalamah, 2017). Beberapa masalah piutang yang ditemukan dalam penelitian sebelumnya termasuk sistem yang tidak dapat menampilkan usia piutang dengan gamblang (Basalamah, 2017; Mulyaningtyas, 2017; Permatasari, 2015), ketidakkonsistenan dalam pemberian sanksi kepada penunggak (Permana, 2014), Serta dokumentasi pendukung penagihan dan prosedur birokrasi internal yang menghambat kecepatan proses penagihan (Basalamah, 2017; Putra, 2016; Ricatur, 2015; Wijayanti, 2017).

Beberapa penelitian sebelumnya menjelaskan bahwa fokus penelitian terkait piutang meliputi manajemen piutang, termasuk pengelolaannya dan sistem pengendalian internal yang berkaitan dengan piutang. Pada jenis perusahaan tertentu, seperti perusahaan jasa di bidang penyedia pelatihan, akun piutang dipandang sebagai akun yang memiliki kerentanan tinggi. Hal ini disebabkan oleh seringnya perusahaan jasa penyedia pelatihan menghadapi kendala pembayaran atas pelatihan yang telah dilaksanakan, terutama jika pelatihan tersebut dilakukan bersama Afiliasi. Oleh karena itu, perhatian terhadap pengelolaan akun piutang menjadi sangat penting bagi perusahaan jasa penyedia pelatihan.

Tidak adanya pembayaran dari klien merupakan salah satu hambatan utama yang dihadapi perusahaan dalam penagihan piutang. Ini merupakan tantangan yang paling mencolok dan tidak diinginkan. Selain itu, afiliasi individu seringkali tidak memiliki kantor atau badan hukum, yang berarti mereka tidak dapat dituntut melalui pengadilan, dan mereka juga tidak memiliki sistem otomatis, yang membuat mereka rentan terhadap kesalahan manusia.

Untuk mengurangi keterlambatan pembayaran piutang, perusahaan harus

memiliki manajemen dan pengendalian internal yang baik. Kedua hal ini dilakukan untuk memaksimalkan penerimaan melalui piutang. Perusahaan yang memiliki manajemen piutang yang baik dapat mengurangi risiko keterlambatan pembayaran piutang. Selain itu, pengendalian internal yang baik dapat mengurangi kecurangan dan kesalahan.

Memperhatikan signifikansi pengaruh manajemen piutang dan pengendalian internal dalam meminimalisir risiko piutang, jika keseluruhan aspek di atas tidak ditindaklanjuti dengan tepat dan cepat, hal ini dapat menghambat arus kas perusahaan. Sementara itu, perusahaan memiliki utang lancar yang perlu dibayarkan ke arah eksternal, seperti vendor, pembicara, dan lain sebagainya. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, dilakukan penelitian karya akhir dengan judul “Analisis Manajemen Piutang (Studi pada PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia Perusahaan Jasa Penyedia Pelatihan)”.

Di perusahaan ini terdapat keunikan tersendiri pada tingkat industrinya. Praktik ini biasa terjadi di kalangan penyedia layanan di sektor pelatihan. Namun, masih belum jelas apakah praktik ini tersebar luas di kalangan perusahaan tingkat nasional atau terutama terjadi pada perusahaan tingkat menengah, mengingat perusahaan yang diteliti beroperasi pada tingkat menengah. Keunikannya terletak pada keberadaan Afiliasi yang artinya pengumpulan piutang tidak dapat dilakukan langsung dari konsumen akhir melainkan harus melalui Afiliasi yang berhubungan langsung dengan perusahaan. Akibatnya, baik perusahaan maupun masing-masing Afiliasi menanggung risiko gagal bayar pembayaran. Oleh karena itu, praktik manajemen risiko terperinci yang dilakukan perusahaan dan Afiliasinya akan menjadi aspek tersendiri dalam penelitian ini.

1.2. Rumusan Masalah

Beralaskan hal yang melatarbelakangi di atas, maka masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan pengelolaan piutang di PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia?
2. Seberapa efektifkah sistem pengendalian internal terkait piutang pada PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia?

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian terfokuskan ke permasalahan yang akan dibahas, maka penelitian ini dibatasi pada piutang usaha yang berkaitan dengan pemberian jasa pelatihan yang dikelola oleh perusahaan, padahal perusahaan juga menawarkan jasa lain seperti periklanan. Keterbatasan ini disebabkan oleh tingginya risiko yang terkait dengan pemberian kredit untuk layanan ini, mengingat frekuensi pemberian kredit yang relatif tinggi dan jumlah yang besar.

1.4. Tujuan Penelitian

Beralaskan pada masalah yang telah dirumuskan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Memahami dan menjelaskan pengelolaan piutang pada PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia.
2. Memahami dan mendeskripsikan pengendalian internal piutang pada PT Sarijan International Digital School and Training Indonesia.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk Perusahaan
Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan pertimbangan untuk perbaikan pengelolaan piutang dalam perusahaan.
2. Untuk Pihak Lain
Temuan penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya terkait pengelolaan piutang pada suatu bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Ria. 2009. Analisis Efektivitas Manajemen Piutang, study kasus PT Unitex Tbk Bogor. Bogor : Institut Pertanian Bogor
- Basalamah, Aisyah (2017) Analisis Manajemen Piutang (Studi Kasus Pada Pt Baltec Exhaust Dan Inlet System Indonesia) Jurnal ilmiah mahasiswa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.
- Bui, Quyen Hue dan Fa Mi Tran, (2017) Planning and Managing a Corporate event, Case : Event Activation Galaxy Studio Samsung S7/S7 Edge. Bachelor's Thesis Laurea University of Applied Science. Vantaa. Finlandia
- Creswell, John W. 2010. Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Darmawan, Arky (2019) Perilaku Profesional Akuntan Publik Sebagai Auditor Dalam Perspektif Etika Kerja Islam (Studi Pada Auditor Di Kantor Akuntan Publik S&L Kota Malang Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.
- DSAK Ikatan Akuntan Indonesia-IAI. (2014). Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) . Jakarta: IAI.
- Duru, Anastasia Nwakaego (2014) Accounts Receivable Management And Corporate Performance Of Companies In The Food & Beverage Industry: Evidence From Nigeria . European Journal of Accounting Auditing and Finance Research. Nigeria.
- Effendy, Siendy Natalia (2015) Analisis pengendalian internal atas piutang usaha (Studi kasus pada perusahaan pengangkutan). Undergraduate thesis, Widya Mandala Catholic University Surabaya.
- Feridinand, Nicole dan Paul Kitchin (2012). Event Management: An International Approach. SAGE Publishing. UK.
- Firdaus, Rachmat dan Maya, Ariyanti. 2009. Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit.

Bandung: Alfbeta.

- Hartanto, A. D. and Setijaningsih H. T., (2023) “DETERMINAN PROBABILITY OF DEFAULT DALAM PERHITUNGAN EXPECTED CREDIT LOSS PERBANKAN ”, Akurasi: Jurnal Studi Akuntansi Dan Keuangan, 6(1), 157-176.
- Irtan. (2009). Handbook of Accounting (Buku Pegangan Akuntansi). Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Kieso, Donald E., dkk, (2018). Intermediate Accounting. IFRS Edition 3E. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Kieso, Donald E., dkk. (2013). Financial Accounting IFRS Edition 2E. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Laurita, Lia. 2006. Kajian Manajemen Piutang Koperasi Pegawai Arta Sarana Jahtera Departemen Keuangan Republik Indonesia. Bogor : Institut Pertanian Bogor
- Martina, Sheila Fitria (2015) “Pengendalian Piutang dengan Locking System : Study Kasus Pada PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Perak”. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB vol 3 no 2, Universitas Brawijaya, Malang.
- Miles, Matthew B. and A. Michael Huberman. 2018. Qualitative Data Analysis (terjemahan). Jakarta : UI Press
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyaningtyas (2017) Analisis Efektifitas Pengelolaan Piutang Pembiayaan Konsumen Pada Perusahaan Pembiayaan Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia. Jurnal. Majalah Ekonomi _ ISSN No. 1411-9501 _Vol. XXII No. 1_Juli 2017. Mojokerto.
- Permana, Rio Dwie. (2014). Evaluasi Manajemen Piutang Mahasiswa Badan Layanan Umum Perguruan Tinggi : Studi Kasus Pada Universitas X .Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB vol 2 no 2, Universitas Brawijaya, Malang.
- Permatasari, Ervin. (2015). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang Usaha Pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Jatim Selatan : Malang Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.

- Putra, Rendy Fadhlan. (2016). Analisis Manajemen Piutang Pendapatan Jasa Layanan Pada RSUD Dr. Soetomo Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.
- Ricatur R.N., Devi. (2015). Efektivitas Pengelolaan Piutang Pasien BPJS : Studi Kasus Pada RSUD Dr. Saiful Anwar Malang . Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB vol 3 no 2, Universitas Brawijaya, Malang.
- Risandi, Sofyan (2018) “ Evaluasi Kinerja Supply Chain Management Pada Perusahaan Pola Produksi Make-To-Order (MTO) Dengan Menggunakan Model Scor Versi 10.0” (Studi Kasus Perusahaan Machining Pt. Bcs Pada Klien Pt.X) Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.
- Riyanto, B. (2016). Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan Edisi Keempat. Yogyakarta : BPFE.
- Sekaran, Uma. 2007. Metodologi Penelitian untuk Bisnis Edisi 4 Buku 1. Jakarta:Salemba Empat.
- Siahaan, Debora. 2010. Analisis Penerapan Kebijakan Manajemen Piutang Serta Pengaruhnya Terhadap Cash Ratio, Net Profit Margin dan Earning Power Pada PT. Wijaya Indonesia Makmur Bicycle Industry Cabang Setia Budi Medan. Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung:Alfabeta
- Suhardji, Kevin Budiman. (2015) Peranan Audit Internal Dalam Kaitannya Dalam Kaitannya Dengan Kolektibilitas Piutang (Studi Kasus Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Pakuan . Jurnal STIE Kesatuan. Bogor
- Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. (2013). Manajemen Keuangan
1.Jakarta: Literata Lintas Media
- Wibowo, M. 2010. Analisis Pengelolaan Piutang Asuransi dan Perusahaan Di Rumah Sakit Ibu dan Anak Hermina Bogor Tahun 2008-2009. Tesis. Program Studi Kajian Administrasi Rumah Sakit, Depok: Universitas Indonesia.

Wijayanti, Nanik Dyah (2017) Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan
Kredit Pada Al-Ikhlas Stationery Surakarta . Jurnal Uniska vol 2 no 2.
Surakarta