

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA  
DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA HOTEL  
ABC**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**Oleh :**

**NI KADEK ERIKA MERIANI PUTRI**

**2115613023**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**TAHUN 2024**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA  
DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA HOTEL  
ABC**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**Oleh :**

**NI KADEK ERIKA MERIANI PUTRI  
2115613023**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
TAHUN 2024**

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ni Kadek Erika Meriani Putri

NIM : 2115613023

Program Studi : D3 Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha  
dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada Hotel ABC

Pembimbing : 1. Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si.  
2. Ni Luh Putri Setyastrini, S.E., M.Ak.

Tanggal Uji : 15 Agustus 2024

Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung , 25 April 2024



Ni Kadek Erika Meriani Putri  
NIM. 211513023

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP  
PIUTANG USAHA DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TAK  
TERTAGIH PADA HOTEL ABC**

Ni Kadek Erika Meriani Putri

2115613023

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat  
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi:

**Pembimbing I,**



Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si.  
NIP. 199109102020122004

**Pembimbing II,**



Ni Luh Putri Setyastrini, S.E., M.AK.  
NIP. 199506212022032017

JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

Disahkan Oleh

Jurusan Akuntansi

Ketua



I Made Bagiada, S.E., M.St., Ak  
NIP. 197512312005011003

**TUGAS AKHIR**  
**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP**  
**PIUTANG USAHA DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TAK**  
**TERTAGIH PADA HOTEL ABC**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Pada :

Tanggal 15 Bulan Agustus Tahun 2024

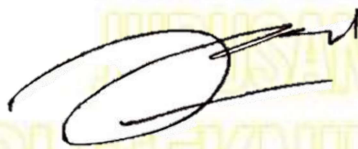
PANITIA PENGUJI

KETUA :



1. **Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si.**  
NIP. 199109102020122004

ANGGOTA :



2. **Cening Ardina, S.E., M.Agb**  
NIP. 196204141990031003



3. **Drs. I Nyoman Mandia, M.Si**  
NIP. 196107061990031004

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “**Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada Hotel ABC**” dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program pendidikan Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali. Penulis menyadari dalam penyusunan Tugas Akhir ini tidak lepas dari berbagai pihak yang telah membantu. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom. selaku Direktur Politeknik Negeri Bali.
2. I Made Bagiada, S.E. Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Program Studi Diploma III Politeknik Negeri Bali.
3. Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M. Agb.Ak. selaku Ketua Program Studi DIII Akuntansi, yang senantiasa memberikan arahan mulai penulis tercatat sebagai mahasiswa hingga penyelesaian tugas akhir.
4. Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si. selaku dosen pembimbing I, yang telah bersedia memberikan bimbingan serta pengarahan kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Ni Luh Putri Setyastrini, S.E., M.AK. selaku dosen pembimbing II, yang telah bersedia memberikan bimbingan serta pengarahan kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.

6. Khususnya saya ucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua serta keluarga, yang selalu mendukung dan memberikan semangat serta memberikan dana selama perkuliahan dan penyusunan tugas akhir ini.
7. Seluruh staf akunting departemen pada Hotel ABC yang telah memberikan waktu dan kesempatannya untuk membantu menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah mendukung penulis dalam penulisan tugas akhir ini.

Badung, 25 April 2024

Ni Kadek Erika Meriani Putri

JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA  
DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA HOTEL  
ABC**

Ni Kadek Erika Meriani Putri  
2115613023

**ABSTRAK**

Penjualan kredit merupakan strategi untuk meningkatkan laba perusahaan. Penjualan kredit dapat meningkatkan piutang yang dapat menyebabkan piutang tidak dapat ditagih apabila piutang tidak dikelola dengan baik. Pengendalian piutang diperlukan untuk menekan jumlah piutang yang tak tertagih serta dapat mengendalikan pengelolaan piutang. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mengetahui sistem akuntansi yang diterapkan pada Hotel ABC; 2) mengetahui dan menganalisis sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada Hottel ABC. Penelitian ini menggunakan data kualitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif deskriptif dengan menggunakan analisis komponen pengendalian internal menurut COSO. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, secara keseluruhan hotel ABC telah melakukan pengendalian internal dengan baik dengan menerapkan prosedur piutang sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan. Akan tetapi dalam analisis sistem pengendalian internal dengan menggunakan komponen COSO masih ada komponen yang belum diterapkan oleh Hotel ABC sehingga pengendalian internal untuk meminimalisir piutang tak tertagih masih kurang efektif.

Kata kunci : *Sistem Pengendalian Internal, Piutang Tak Tertagih, 5 komponen pengendalian COSO.*



# **ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF ACCOUNTS RECEIVABLES IN MINIMIZING BAD DEBT AT ABC HOTEL**

Ni Kadek Erika Meriani Putri

2115613023

## ***ABSTRACT***

*Credit sales are a strategy to increase a company's profit. Credit sales can lead to an increase in receivables, which, if not managed properly, can result in uncollectible receivables. Effective receivables management is necessary to minimize uncollectible accounts and to control receivables management. This study aims to: 1) identify the accounting system implemented at Hotel ABC; 2) assess and analyze the internal control system for accounts receivable at Hotel ABC. The research uses qualitative data sourced from primary and secondary data. Data collection methods include interviews, documentation, and observation. The analysis technique used is qualitative descriptive analysis based on the COSO internal control components. The results show that Hotel ABC has implemented internal controls effectively by adhering to the established Standard Operating Procedures (SOP) for receivables. However, the analysis of the internal control system using the COSO components indicates that there are still components not applied by Hotel ABC, making the internal control to minimize uncollectible receivables somewhat ineffective.*

*Keywords: Internal Control System, Uncollectible Receivables, COSO Internal Control Components.*

POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL DALAM</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>10</b>
2.1 Piutang Usaha.....	10
2.2 Piutang Tak Tertagih .....	12
2.3 Sistem Akuntansi.....	16
2.4 Sistem Pengendalian Internal .....	25
2.5 Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang .....	38
2.6 Kerangka Pikir.....	43
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>44</b>
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian.....	44
3.2 Jenis Data, Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data .....	44
3.3 Kerangka / Metode Pengolahan dan Teknik Analisis Data.....	47
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b> .....	<b>49</b>
4.1 Data dan Hasil Pengolahan Data .....	49
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	58

4.3	Intrepretasi Hasil Penelitian .....	89
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>91</b>
5.1	Simpulan.....	91
5.2	Saran .....	92
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>94</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>96</b>



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Bagan Alir Penerimaan Kas dari Piutang.....	28
Gambar 2. 2 Kerangka Pikir dan Konsep Penelitian.....	43
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Finance Hotel ABC.....	50
Gambar 4. 2 Flowchart Pengakuan Piutang melalui Bank .....	65
Gambar 4. 3 Flowchart Pelunasan Piutang melalui Bank.....	68
Gambar 4. 4 Flowchart Pengakuan Piutang melalui Travel Agent.....	70
Gambar 4. 5 Flowchart Pelunasan Piutang melalui Travel Agent .....	72
Gambar 4. 6 Flowchart Penjualan Kredit.....	73
Gambar 4. 7 Flowchart Penjualan Kredit Lanjutan .....	74
Gambar 4. 8 Flowchart Penjualan Kredit Lanjutan .....	75
Gambar 4. 9 Flowchart Penjualan Kredit Lanjutan .....	76



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Piutang Usaha PT ABC Periode 2021-2023.....	6
Tabel 2. 1 Simbol - Simbol Bagan Alir.....	23
Tabel 4. 1 Penerapan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang Berdasarkan Komponen COSO .....	86



## DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara
2. Lampiran 2 : SOP Perusahaan
3. Lampiran 3 : *Guest Ledger*
4. Lampiran 4 : Slip Bank
5. Lampiran 5 : Settlement



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pulau Bali merupakan salah satu daerah tujuan wisata di Indonesia yang digemari oleh para wisatawan karena budaya dan adat istiadat serta keindahan alam yang mempesona. Banyaknya kunjungan wisatawan baik domestik maupun mancanegara ke Bali dapat meningkatkan perekonomian khususnya di sektor pariwisata, oleh karena itu perlu adanya fasilitas yang menunjang keberhasilan pariwisata di Bali salah satunya adalah hotel (Wulandari, 2022).

Hotel menurut surat keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No.KM 37/PW.340/MPPT-86 adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa penginapan, makanan dan minuman serta jasa penunjang lainnya bagi umum yang dikelola secara komersial. Departemen kebudayaan dan pariwisata melalui Direktorat Jendral Pariwisata mengeluarkan suatu peraturan tentang usaha, dimana untuk dapat memberikan informasi kepada para wisatawan yang akan menginap di hotel tentang standar fasilitas yang dimiliki oleh masing-masing jenis dan tipe hotel, maka terdapat klarifikasi hotel berbintang (hotel bintang 1 sampai dengan bintang 5) dan hotel tidak berbintang (disebut hotel melati). Melihat arus wisatawan baik domestik atau mancanegara yang mengunjungi daerah tujuan wisata cenderung terus meningkat setiap tahunnya, maka secara kuantitas dan kualitas perlu kiranya usaha perhotelan terus ditingkatkan. Tiap hotel akan berusaha untuk memberikan nilai tambah yang berbeda terhadap kualitas produknya, hal tersebut tentunya dapat mempengaruhi

pemikiran orang dalam memilih fasilitas berdasarkan kualitas sebuah hotel. Semakin berkualitas produk dan jasa yang diberikan, maka kepuasan yang dirasakan oleh pelanggan semakin tinggi (Wulandari, 2022). Oleh karena itu, persaingan di industri perhotelan semakin tinggi, dimana setiap hotel berupaya untuk menarik pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik dengan fasilitas lengkap untuk meningkatkan penjualannya. Semakin banyak penjualan yang dilakukan, maka semakin banyak pula pendapatan yang akan diterima. Selain memberikan pelayanan dan fasilitas terbaik, salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan memberikan fasilitas berupa penjualan kredit.

Menurut PSAK No. 1 piutang merupakan aset lancar yang dijual, dikonsumsi, dan direalisasikan sebagai bagian siklus operasi normal meskipun aset tersebut tidak diperkirakan untuk direalisasikan dalam jangka waktu dua belas bulan setelah periode pelaporan. Pengertian piutang sendiri bisa diterjemahkan sebagai salah satu jenis dari transaksi akuntansi yang memiliki pengertian penagihan kepada konsumen yang telah berutang. Piutang adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang maupun jasa. Penataan piutang dilakukan untuk bekerja dengan pencatatan transaksi yang berlaku.

Catatan piutang dapat berupa kasus yang muncul dari penawaran produk dan administrasi atau penawaran sumber daya yang berbeda dengan menggunakan kartu kredit. Keberhasilan suatu organisasi juga bisa terlihat dari piutang yang dikelola dengan baik bagi para ahlinya. Penjualan adalah salah satu kegiatan dan sumber



penghasilan bagi perusahaan. Transaksi dipisahkan menjadi dua, yaitu kredit dan tunai. Penjualan secara kredit dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam peningkatan penjualan namun ada resiko besar yang harus ditanggung apabila menggunakan penjualan sistem kredit. Kendala yang seringkali terjadi adalah pembayaran atas piutang tidak tepat pada waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya, sementara setiap perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk diputar dalam membiayai aktivitas operasional perusahaan sehari-hari dan memenuhi kewajiban lancar perusahaan tepat pada waktunya. Di sisi lain, piutang sebagai modal kerja diharapkan dapat memberikan tambahan pendapatan dan laba. Hal ini menjadikan pengelolaan piutang memiliki peranan yang sangat vital (A Basalamah, 2017). Risiko piutang tak tertagih juga tidak dapat dihindari jika perusahaan tidak melakukan pengelolaan terhadap piutang dengan baik. Piutang tak tertagih dapat menyebabkan kekurangan kas yang dapat mengganggu operasional perusahaan dan pembayaran kewajiban. Rasio keuangan perusahaan juga dapat menurun seperti halnya rasio likuiditas dan profitabilitas (Munandar, 2020). Salah satu unsur agar kelangsungan transaksi dan pencatatan piutang tetap terkendali dengan adanya pengendalian internal yang ada, khususnya adanya pengendalian internal yang baik serta mencukupi di dalam suatu organisasi.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan tertentu yang berfungsi untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu organisasi, dengan tujuan untuk mengantisipasi kecurangan dan terjadinya piutang tak tertagih. Semua kegiatan

fungsi dalam organisasi telah menetapkan pedoman atau metode yang harus dilakukan dalam menggapai tujuan dan sasaran organisasi. Penerapan pengendalian internal berperan penting dalam menjalankan suatu usaha khususnya usaha yang menyediakan sistem penjualan kredit. Pengendalian internal juga dipengaruhi oleh (SDM) sumber daya manusia dan (STI) sistem teknologi informasi yang dibentuk untuk memudahkan organisasi dalam pencapaian tujuan. Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada perusahaan tidak dapat berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Dalam prakteknya, sering terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif.

Pengendalian terhadap piutang usaha dilakukan dengan tujuan untuk membantu perusahaan dalam memonitor kegiatan penjualannya selain itu pengendalian internal juga bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pelaksanaan kinerja perusahaan dengan rencana yang telah ditetapkan dan juga untuk mengetahui berbagai kesulitan dalam pelaksanaan rencana tersebut. Kegiatan yang paling penting pada suatu perusahaan yaitu penjualan dan penerimaan kas, karena dari penjualan akan menghasilkan keuntungan yang akan diperoleh suatu perusahaan sebagai sumber pendapatan. Semakin besar proporsi penjualan barang atau jasa secara kredit maka semakin besar investasi perusahaan dalam bentuk piutang. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas dari piutang digunakan oleh perusahaan sebagai tujuan untuk menghasilkan laporan keuangan yang akurat.

Salah satu perusahaan yang memiliki piutang sebagai aset lancarnya adalah Hotel ABC. Hotel ABC adalah hotel bintang lima yang berlokasi di Kawasan Seminyak, Bali. Hotel ini menyediakan berbagai fasilitas dan layanan bagi para tamu, seperti kamar, restoran, spa, kolam renang, ruang rapat, dan lain-lain. Dalam menjalankan kegiatannya hotel ini melakukan penjualan secara tunai dan kredit. Penjualan kredit dilakukan terhadap pihak yang telah berkerjasama dengan hotel seperti perusahaan jasa wisata (*travel*), atau lembaga internasional yang melakukan pemesanan kamar atau fasilitas lain dalam jumlah besar atau untuk jangka waktu tertentu. Tamu yang membayar secara kredit ini akan membayar piutangnya sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat dengan hotel. Perusahaan yang menjual secara kredit membutuhkan sistem pengendalian internal terbaik guna dapat membatasi dari jumlah piutang tidak tertagih. Pengendalian internal juga bisa dijalankan dengan penjualan kredit tertentu. Analisis klien sangat penting untuk menjamin kemampuan untuk melunasi piutang perusahaan.

Hotel ABC dalam menjalankan usahanya perlu menerapkan akuntansi piutang yang baik dan benar, agar dapat mengelola piutang dengan efektif dan efisien, serta menyajikan informasi yang relevan, akurat, dan dapat dipercaya kepada para pemakai laporan keuangan, namun, dalam kenyataannya, Hotel ABC masih menghadapi beberapa masalah terkait dengan akuntansi piutang, seperti kurangnya pengendalian internal sehingga menyebabkan tingginya piutang tak tertagih. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan kondisi piutang dari Hotel ABC.

**Tabel 1. 1 Daftar Piutang Usaha PT ABC Periode 2021-2023**

TAHUN	TOTAL PIUTANG	PIUTANG TERTAGIH	PIUTANG TAK TERTAGIH	PERSENTASE PIUTANG USAHA TAK TERTAGIH
2021	1.006.453.500.00	800.997.402.00	205.456.098.00	20%
2022	2.050.205.100.00	1.820.104.524.00	230.100.576.00	11%
2023	2.250.775.200.00	1.873.872.860.00	376.902.340.00	17%

Sumber : Hotel ABC data diolah tahun 2024

Dari data diatas menunjukkan bahwa saldo piutang usaha mengalami kenaikan dari tahun 2021 sampai tahun 2023. Dimana pada tahun 2021 jumlah piutang mencapai Rp1.006.453.500 dan pada tahun 2022 jumlah piutang mencapai Rp2.050.205.100 serta di tahun 2023 mencapai Rp2.250.775.200. Hal tersebut terjadi karena adanya peningkatan dalam penjualan kreditnya, namun jika dilihat dari data tersebut tidak hanya jumlah piutang yang meningkat setiap tahunnya tetapi piutang tak tertagihnya pun terus meningkat seiring dengan peningkatan jumlah piutang usahanya.

Pada tahun 2021 persentase piutang tak tertagihnya mencapai 20% dari total piutang, di tahun 2022 persentase piutang tak tertagihnya adalah 11% dan di tahun 2023 persentase piutang tak tertagih mengalami peningkatan kembali yakni mencapai 17% dari total piutangnya. Peningkatan terhadap piutang tak tertagih tersebut disebabkan karena pelanggan yang tidak mampu melunasi hutangnya tepat pada waktunya, sehingga menyebabkan arus piutang terhambat dan adanya risiko piutang tak tertagih. Risiko adanya piutang tak tertagih dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian piutang yang mana akan berpengaruh terhadap laba usaha perusahaan, mengganggu operasional perusahaan dan mempengaruhi arus

kas (*cash flow*) pada perusahaan sehingga perusahaan akan mengalami kebangkrutan jika tidak ada upaya untuk memperbaiki sistem pengendalian internal yang diterapkan.

Berdasarkan pemaparan diatas serta mengingat pentingnya tugas melaksanakan pengendalian internal untuk membatasi jumlah piutang yang tidak tertagih, maka penulis tertarik untuk menganalisis bagaimana pengelolaan piutang yang dilakukan oleh pihak hotel ABC agar tidak timbul permasalahan yang lebih kompleks dan dapat meminimalisir risiko-risiko akibat adanya penjualan secara kredit seperti halnya piutang tak tertagih dengan mengangkat judul “**Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang Usaha dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada Hotel ABC**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat ditarik rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah sistem akuntansi piutang usaha pada Hotel ABC?
2. Bagaimanakah sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha yang dilakukan oleh Hotel ABC dalam meminimalisir piutang tak tertagih?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka dapat disusun tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi piutang usaha pada Hotel ABC.

2. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha yang dilakukan oleh Hotel ABC dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

##### **1. Bagi Mahasiswa**

- a. Untuk menambah wawasan mengenai akuntansi piutang dan sistem pengendalian internal terhadap piutang yang dapat meminimalisir kerugian piutang.
- b. Untuk melatih diri berpikir kritis dalam membandingkan teori dengan praktik yang ada dilapangan mengenai sistem pengendalian internal terhadap akuntansi piutang.

##### **2. Bagi Politeknik Negeri Bali**

- a. Diharapkan dapat digunakan menjadi acuan dalam menilai pengetahuan mahasiswa dalam menerapkan teori ke dalam dunia kerja.
- b. Diharapkan penelitian ini digunakan sebagai salah satu bahan ajar yang diberikan kepada mahasiswa Politeknik Negeri Bali.

##### **3. Bagi Perusahaan**

- a. Penelitian ini diharapkan mampu membantu perusahaan menilai kinerja perusahaannya terutama dalam pengelolaan piutang usaha.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan sumbangan pikiran kepada perusahaan dalam mengambil kebijakan untuk menentukan sistem pengendalian internal yang baik terhadap

piutang perusahaan agar dapat meminimalisir terjadinya kerugian terhadap piutang.



## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penelitian yang telah diuraikan pada bab – bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi yang diterapkan oleh Hotel ABC telah memenuhi standar operasional yang ditetapkan dimana pengakuan dan penagihan piutang kepada bank dan travel agent telah dilakukan sesuai dengan SOP yang ditetapkan. Dalam penerapannya terdapat 3 fungsi yang terkait yaitu outlet yang mana tempat terjadinya transaksi kredit, income audit yang tugasnya memeriksa seluruh dokumen dan mencocokkan antara dokumen dengan *report* yang ada pada sistem tidak terdapat selisih dan bagian *account receivable* yang bertugas untuk melakukan pencatatan dan penagihan terhadap piutang yang dimiliki. Selain hal tersebut hotel ABC juga telah menggunakan dokumen – dokumen pendukung untuk memastikan keakuratan piutang yang dimiliki. Namun prosedur yang telah dilaksanakan tersebut belum sepenuhnya sesuai dengan teori karena ada salah satu prosedur yang tidak dilaksanakan dengan efektif yaitu pada evaluasi kelayakan kredit, yang menyebabkan piutang yang timbul akibat penjualan kredit memiliki risiko besar tak tertagih.
2. Dari hasil analisis yang dilakukan mengenai pengendalian internal yang dilakukan oleh hotel ABC ditemukan bahwa hotel ABC tidak



menerapkan salah satu komponen pengendalian menurut COSO yaitu bagian Aktivitas Pengendalian bagian penagihan yang efektif. Hotel ABC mempercayakan bagian pencatatan dan penagihan pada satu fungsi yaitu *account receivable*. Tidak terdapat fungsi khusus yang melakukan penagihan sehingga penagihan atas piutang yang telah jatuh tempo tidak dilakukan secara agresif yang dapat menyebabkan kreditur bisa kabur dari tanggung jawabnya untuk melunasi hutang yang dimiliki.

## 5.2 Saran

Melalui analisis dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mencoba memberikan saran yang mungkin berguna untuk diterapkan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan dan sebagai bahan pertimbangan di masa yang akan datang. Adapun saran yang dapat diberikan yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya mengembangkan dan menerapkan kebijakan kredit yang jelas serta memastikan bahwa kebijakan kredit dipatuhi secara konsisten. Selain itu perusahaan bisa memberikan pelatihan kepada tim yang terlibat dalam proses evaluasi kredit, berupa pelatihan yang mencakup aspek – aspek teknis dan strategi dalam penilaian risiko kredit.
2. Dalam melaksanakan pengendalian internal terhadap piutang sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan detail – detail komponen pengendalian internal. Dilihat dari masalah yang terjadi yaitu pada komponen aktivitas pengendalian bagian penagihan, kedepannya perusahaan bisa melakukan penagihan dengan lebih agresif terutama pada pihak – pihak *travel agent*

yang memiliki catatan buruk dan menetapkan sanksi atas keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh *travel agent*.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Anita, T. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) di PT Wakabe Indonesia. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*.
- Apriana, V. (2019). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Graha Ilmu.
- Ariyanti. (2019). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk meminimalkan Piutang Tak Tertagih PT. XYZ. *Jurnal Bina Akuntansi*.
- Cok, D. R. (2018). *Internal Control: Integrated Framework and COSO ERM*. South-Western: Cengage Learning.
- Dewi, T. (2022). Analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Usaha Dalam Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Bumdesa Kerta Sari Utama di Desa Kesiman Kertelanguu. *Skripsi Politeknik Negeri Bali*.
- Di Giorgio, L. e. (2019). *COSO: Internal Control and Enterprise Risk Management*. New Jersey.
- Gunawan, R. (2017). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT MNC Kabel Mediakom*.
- Hery. (2016). *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: Grasindo.
- Justinus, H. (2019). Pengendalian Internal Terhadap Piutang. *Politeknik MBP*.
- Kurnia cahaya lestari, a. (2020). *Sistem informasi Akuntansi*. Deepublish.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi Edisi Empat*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2023). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2023). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- NISP, R. O. (2021, Juli). Piutang Tak Tertagih. *Piutang Tak Tertagih: Pengertian, Metode dan Pencatatannya*.
- Pratiwi, F. (2019). Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Usaha Terhadap Kewajiban Laporan Keuangan Pada PT. Telkomedika di Surabaya.
- Rahardjo. (2017). Studi Kasus dalam Penelitian Kualitatif Konsep dan Prosedurnya. *Jurnal Ilmiah*.
- Safitri, D. (2023). Sistem Pengendalian Internal Piutang dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih pada PT PCS. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*.
- Sari, K. (2023). Analisis Pengendalian Piutang untuk Meminimalisir Risiko Piutang Tak Tertagih di Hotel Le Meridien Bali Jimbaran. *Tugas Akhir Politeknik Negeri Bali*.
- Setiawan, L. (2020). Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pembiayaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Iin Setiawati Munandar-1492141010*.
- Susilowati, D. A. (2017). Analisis Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang. *Universitas Dian Nuswantoro*.
- Syafi, A. S., & I. (2015). *Intermediate Accounting*. Jakarta: AV Publisher.
- Syamsuddin, L. (2011). *Manajemen keuangan perusahaan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.