

# PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA *MALL PLAZA MULIA SAMARINDA* (STUDI KASUS PADA *TENANT MALL*)

Oleh :

*Galuh Rahma Pradeni, H. Eddy Soegiarto K, Camelia Verahastuti*

Email : [galuh.pradeni@gmail.com](mailto:galuh.pradeni@gmail.com)

## FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SAMARINDA

Pusat perbelanjaan atau sering dikenal dengan sebutan *mall* menjadi semakin banyak seiring dengan perkembangan jaman, hal ini tentunya menimbulkan persaingan yang mendorong tiap *mall* untuk berinovasi dan memperbaiki kekurangan. Penyewa (*tenant*) memiliki kewajiban untuk membayar biaya pemeliharaan (*service charge*) dan juga biaya utilitas, sehingga dari kewajiban dari tenant tersebut timbul piutang bagi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perputaran piutang usaha dan pelaksanaan pengendalian terhadap piutang usaha pada *mall* Plaza Mulia Samarinda pada periode 2013 – 2015.

Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah *receivable turnover* (rasio aktivitas) untuk menghitung perputaran piutang usaha dan perhitungan persentase berdasarkan rumus dari Dean J. Champion (2014) untuk mengetahui tingkat keefektifan pengendalian internal yang telah dilaksanakan berdasarkan hasil wawancara pada responden dengan membagikan kuesioner.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa perputaran piutang usaha mengalami peningkatan pada periode 2013 – 2015 dengan perputaran sebanyak 19,6 kali pada tahun 2013, sebanyak 25,1 kali pada tahun 2014, dan sebanyak 27,1 kali pada tahun 2015. Sehingga dari hasil tersebut hipotesis untuk perputaran diterima. Untuk pengendalian terhadap piutang usaha yang dilaksanakan oleh manajemen *Mall* Plaza Mulia Samarinda sudah terlaksana dengan sangat efektif, hal ini dibuktikan dengan perhitungan menggunakan persentase dari teori Dean J. Champion (2014) yang memperoleh persentase sebesar 81% yang masuk dalam kategori sangat efektif (76% - 100%). Sehingga dari hasil tersebut hipotesis untuk pengendalian diterima.

**Kata Kunci:** Perputaran Piutang, Pengendalian Internal, *Tenant*.

### PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan jaman tentunya juga membuat masyarakat ingin mengikuti *trend* dan *life style* terbaru, serta memiliki keinginan untuk memenuhi kebutuhannya baik kebutuhan primer maupun sekunder. Hal tersebut merupakan peluang bagi para pengusaha untuk mendirikan bisnis yang nantinya bermanfaat untuk masyarakat salah satunya dengan mendirikan pusat perbelanjaan atau lebih dikenal dengan sebutan *mall*. Menurut Maitland dalam Marlina (2008:215) “*Mall* adalah pusat perbelanjaan yang berintikan satu atau

beberapa *departement store* besar sebagai daya tarik dari retail – retail kecil dan rumah makan dengan tipologi bangunan seperti toko yang menghadap ke koridor utama *mall* atau pedestrian yang merupakan unsur utama dari sebuah pusat perbelanjaan (*mall*), dengan fungsi sebagai sirkulasi dan sebagai ruang komunal bagi terselenggaranya interaksi antar pengunjung dan pedagang”. Dengan berdirinya *mall* sebagai pusat perbelanjaan dan penyedia sarana, tentunya memicu para masyarakat Indonesia untuk membuka usaha sendiri baik dagang maupun jasa di dalamnya. Selain itu pusat perbelanjaan juga menjadi

tempat yang paling sering dikunjungi oleh masyarakat, karena tempat dan fasilitas yang nyaman membuat orang merasa nyaman disana, hal ini juga membuat pusat perbelanjaan sebagai tempat perputaran uang paling cepat setiap harinya. Dengan semakin maraknya pusat perbelanjaan di kota-kota, salah satunya di kota Samarinda maka membuat banyak *mall* bersaing satu sama lain dalam hal pelayanan, fasilitas, maupun jumlah pengunjung yang datang, hal ini membuat setiap *mall* semakin berinovasi dan semakin memperbaiki setiap kekurangan yang ada. Hal tersebut dilakukan karena tujuan sesungguhnya dari suatu perusahaan bukan hanya memberikan pelayanan ke publik namun juga untuk memperoleh pendapatan serta mencapai laba yang maksimal.

*Mall* Plaza Mulia memiliki area yang disebut *shop, counter* dan kios yang disewakan dan dikelola oleh manajemen. Terkait dengan itu *Mall* Plaza Mulia merupakan tempat dimana penulis melakukan penelitian untuk tugas akhir. Plaza Mulia berada di bawah naungan PT. Selyca Mulia yang didirikan di Jl. Bhayangkara No.58 Samarinda, Kalimantan Timur. Plaza Mulia merupakan *mall* yang memiliki luas lantai  $\pm 46,752.23$  M2. Sejak awal dibangunnya Plaza Mulia, seluruh *shop, counter* dan kios merupakan milik Plaza Mulia yang kemudian beberapa diantaranya ada yang dibeli oleh pengusaha lain. Hampir semua *shop, counter* dan kios di Plaza Mulia disewakan baik itu yang dimiliki oleh Plaza Mulia maupun yang sudah dimiliki pengusaha lain. Kegiatan sewa tersebut menghasilkan pendapatan

sewa bagi pihak Plaza Mulia. Pendapatan sewa tersebut merupakan biaya yang dikeluarkan para *tenant* (pihak yang menyewa suatu bagian dari properti) untuk menyewa *shop, counter* maupun kios selama masa kontrak. Pendapatan sewa ini sebagian besar diterima oleh Plaza Mulia dan ada sebagian yang diterima oleh pengusaha lain sesuai dengan status kepemilikannya.

Para *tenant* selain membayar biaya sewa ada biaya yang setiap bulannya wajib dibayarkan kepada pihak manajemen Plaza Mulia sebagai pihak pengelola, biaya tersebut disebut dengan biaya *service charge* dimana dalam biaya ini segala kebersihan, kerusakan, dan keamanan dari kondisi fisik *shop, counter* dan kios menjadi tanggung jawab manajemen pengelola tentunya dengan batasan yang telah disepakati antara *tenant* dan pengelola. Besarnya biaya *service charge* tiap *shop, counter* dan kios berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan tiap *shop, counter* dan kios. Selain biaya *service charge* terdapat biaya lain yang wajib dibayarkan oleh *tenant* kepada Plaza Mulia yaitu biaya utilitas yang meliputi biaya listrik dan biaya air yang jika dibayar kemudian menjadi pendapatan usaha Plaza Mulia. Pendapatan usaha yang belum diterima ini diakui sebagai piutang usaha oleh *Mall* Plaza Mulia.

Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Karena selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang juga mengandung suatu resiko bagi perusahaan, yaitu resiko kerugian piutang seperti telatnya pembayaran

*service charge* dan utilitas dalam waktu lebih dari satu bulan dan akan mengakibatkan perputaran piutang yang lambat atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi, bagi perusahaan tentu saja akan berdampak pada pendapatan usaha yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun. Dengan adanya keadaan tersebut maka manajemen perlu mengetahui secara pasti tingkat perputaran piutang serta perlu adanya penilaian terhadap pengendalian yang ada di perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan sebelumnya maka peneliti memfokuskan permasalahan yang akan diteliti yaitu perputaran piutang yang terjadi di *Mall Plaza Mulia* khususnya yang berasal dari *tenant* berupa *service charge* dan utilitas agar pihak manajemen mengetahui tingkat kesehatan perputaran piutang yang ada. Selain pentingnya mengetahui perputaran piutang manajemen juga perlu mengetahui peranan masing – masing pihak yang terlibat dalam pengelolaan piutang yaitu dengan pengendalian intern, hal ini dilakukan agar semua pihak menjalankan peranannya sesuai tanggung jawab serta untuk mengurangi tindakan kecurangan, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dan hasilnya dituangkan dalam laporan tugas akhir dengan judul “Pengelolaan Piutang Usaha Pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* (Studi Kasus Pada *Tenant Mall*)”.

## **Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah perputaran piutang usaha yang berasal dari *tenant* pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* mengalami peningkatan pada periode 2013 - 2015 ?
2. Apakah pengendalian terhadap piutang usaha sudah sangat efektif?

## **Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perputaran piutang usaha pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* khususnya yang berasal dari *tenant*.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian terhadap piutang usaha pada *Mall Plaza Mulia Samarinda*.

## **Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, diantaranya adalah :

1. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan khususnya mengenai Pengelolaan Piutang Usaha Pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* khususnya yang berasal dari *tenant*.

2. Bagi Mahasiswa dan Civitas Akademika

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi tambahan, menambah ilmu pengetahuan serta dapat menjadi acuan atau kajian bagi penulisan dimasa mendatang.

### 3. Bagi Kampus

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan teori yang berkaitan dengan Pengelolaan Piutang Usaha Pada *Tenant Mall Plaza Mulia Samarinda*.

### 4. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk Pengelolaan Piutang Usaha Pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* khususnya yang berasal dari *tenant*.

## DASAR TEORI

### Piutang

Piutang termasuk dalam golongan aktiva lancar perusahaan yang memiliki sifat liquid setelah kas. Sehingga piutang harus dikelola dan diawasi dengan baik oleh manajemen. Pengertian piutang, menurut Harrison et, al.(2012:291): “Piutang adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta dengan meminjamkan uang (wesel tagih)”.

Pengertian piutang, menurut Reeve et, al (2012:437) : “Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain”.

Menurut beberapa definisi dari yang telah dikemukakan diatas dapat diartikan bahwa piutang merupakan klaim perusahaan terhadap pihak lain yang timbul dari kegiatan penjualan baik jasa maupun barang yang apabila diterima diakui sebagai pendapatan.

Klasifikasi piutang, menurut Harrison et, al (2012:292) :

- a. Piutang usaha adalah jumlah yang dapat ditagih dari pelanggan atas penjualan barang dan jasa. Piutang usaha, yang umumnya diklasifikasikan sebagai aset lancar, kadang – kadang disebut piutang dagang (*trade receivables*), debitor atau piutang.
- b. Wesel tagih (*notes receivable*) merupakan kontrak yang lebih formal ketimbang piutang usaha. Untuk wesel, peminjam menandatangani janji tertulis untuk membayar pemberi pinjaman suatu jumlah tertentu pada tanggal jatuh tempo (*maturity*), ditambah bunga. Inilah mengapa wesel juga disebut *promissory notes*.
- c. Piutang lainnya (*other receivables*) adalah kategori lain untuk semua piutang selain piutang usaha dan wesel tagih. Contohnya termasuk pinjaman kepada karyawan dan kepada perusahaan terkait.

Adapun faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasi dalam piutang, menurut Riyanto (2013:85) sebagai berikut :

1. Volume Penjualan Kredit
2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit
3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit
4. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang
5. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan

Penjelasan faktor – faktor diatas adalah sebagai berikut :

1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya risiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar “*profitability*” nya.

## 2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Makin panjang batas waktu pembayarannya berarti makin besar jumlah investasinya dalam piutang.

## 3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing – masing langganannya berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganannya yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang  
Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Perusahaan yang disebutkan terdahulu kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang disebutkan kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan revenue yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

## 5. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan

Ada sebagian langganannya yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternatif tersebut. Kebiasaan para langganannya untuk membayar dalam “*cash discount period*” atau sesudahnya akan mempengaruhi efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganannya membayar dalam waktu selama “*discount period*”, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih

cepat bebas, yang ini berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

### **Perputaran**

Piutang merupakan salah satu aktiva perusahaan yang penting, sehingga perlu dilakukan beberapa hal untuk mengelolanya diantaranya dengan memperhatikan tingkat perputarannya.

Menurut Harrison et, al (2012:306) : “Perputaran piutang adalah jumlah berapa kali rata – rata piutang dikonversi menjadi kas dalam satu tahun”.

Menurut Garrison et, al (2009:602) : “Perputaran piutang usaha digunakan untuk mengukur seberapa cepat piutang usaha perusahaan diubah menjadi kas”.

Perputaran piutang, menurut Riyanto (2013:90):

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah.

Sehingga dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang digunakan untuk mengukur seberapa cepat piutang diubah menjadi kas.

Syamsudin (2007:274) mengemukakan sejumlah teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganannya atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang ditentukan adalah sebagai berikut :

#### 1. Melalui Surat

Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum saja dilakukan pembayaran maka perusahaan mengirimkan surat dengan isi mengingatkan atau menegur langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat mengirimkan kembali surat kedua yang isinya lebih keras.

#### 2. Melalui Telepon

Jika setelah dikirim surat teguran ternyata utang – utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

#### 3. Kunjungan personal

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha – usaha pengumpulan piutang.

#### 4. Tindakan Yuridis

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan – tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

### **Pengendalian Internal**

Pengertian pengendalian intern menurut Halim (2015:207) :

Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektifitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengertian pengendalian intern menurut Krismiaji (2010:218) : “Pengendalian intern (internal control) adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen”.

Pengendalian internal menurut Trener (1999:6) :

*A system of controls and checks instituted by the various levels of management that are independent and interdependent and are integrated into the financial and non-financial activities and operations of business to ensure that the business operations are conducted efficiently and effectively and operating results for all aspects of the business are reliably reported to ensure management decision-making is well based and that all relevant laws and regulations are complied with.*

Menurut beberapa definisi diatas dapat diartikan bahwa pengendalian internal adalah proses yang dijalankan oleh suatu organisasi untuk melindungi aktiva, memperbaiki efektifitas dan efisiensi serta

mendorong kepatuhan terhadap hukum yang berlaku.

Tujuan pengendalian internal menurut Halim (2015:210) :

- a. Menjaga kekayaan dan catatan organisasi.
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Halim (2015:212) sebagai kelanjutan dari rekomendasi *Treadway Commission (National Commission on Fraudulent Financial Reporting)*, pada tahun 1990 *COSO (Committee of Sponsoring Organization)* mengeluarkan laporan yang berisi Kerangka Integral Pengendalian Intern. Konsep yang dikemukakan oleh *COSO* ini selanjutnya menjadi pengembangan pemahaman auditor terhadap pengendalian intern klien, dan sudah diatur dalam Standar Profesional Akuntan Publik 2001 SA 319. Menurut Halim (2015:213) pengendalian terdiri yang menggunakan konsep *COSO* terdiri dari lima komponen yang saling berkaitan sebagai berikut :

1. Lingkungan Pengendalian
2. Penentuan Risiko
3. Informasi dan Komunikasi
4. Aktivitas Pengendalian
5. Pemantauan/ Monitoring

### **Tenant**

Menurut Kamus Inggris – Indonesia : “*tenant mean someone who pays rent to use land or a building or a car that is owned by someone else.* Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa *tenant* adalah

seseorang yang membayar sewa untuk menggunakan tanah atau bangunan atau mobil yang dimiliki oleh orang lain.

Menurut Cakrasiwi dkk (2014:2) : “tenant merupakan wirausaha pemula atau usaha yang sedang berkembang yang berbentuk produk baru berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi yang menjadi binaan dan sebagai penyewa atau pengguna fasilitas dan jasa inkubator dalam jangka waktu tertentu.

Menurut KEMENRISTEKDIKTI (2016:4) : “tenant adalah seseorang atau sekelompok orang yang membangun perusahaan rintisan yang baru tumbuh dan berbasis teknologi yang menjalani proses inkubasi.

Menurut beberapa definisi dari yang telah dikemukakan diatas dapat diartikan bahwa *tenant* adalah pengusaha baik perseorangan atau perseroan yang menyewa tempat untuk menjalankan usahanya.

## METODE PENELITIAN

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1. Perputaran Piutang

Rasio yang digunakan untuk menghitung perputaran piutang usaha tergolong dalam rasio aktivitas yang diambil dari teori Riyanto (2013:90) sebagai berikut:

#### a. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}}$$

Dimana untuk menghitung rata – rata piutang adalah sebagai berikut

$$\text{Rata – rata piutang} = \frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{Saldo akhir piutang}}{2}$$

#### b. Hari rata – rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

$$\text{Hari rata – rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Receivables Turnover}}$$

## 2. Pengendalian Internal

Penelitian ini juga dilakukan untuk mengetahui tentang pengendalian internal piutang usaha. Pada penelitian ini dilakukan analisis dengan cara membandingkan jawaban responden dengan jumlah jawaban responden. Dan hasil analisis digunakan dalam bentuk angka – angka yang kemudian dijelaskan dan diinterpretasikan dalam suatu uraian dan diproses dengan cara dijumlahkan, kemudian dibandingkan dengan jumlah yang diharapkan dan diperoleh persentase. Dalam wawancara peneliti membagikan kuesioner yang disusun mengacu pada konsep *COSO (Committe of Sponsoring Organization)* sebanyak 24 pertanyaan yang dibagikan kepada 14 responden pada bagian yang terkait dengan kegiatan piutang (sepaimana dalam lampiran 1). Pada penelitian ini diberikan dua pilihan jawaban yaitu “Ya” dan “Tidak”. Jawaban “Ya” menunjukkan pengendalian yang baik sedangkan “Tidak” menunjukkan pengendalian yang lemah. Masing – masing jawaban diberi skor masing – masing yaitu nilai satu (1) untuk jawaban “Ya” dan nilai satu (0) untuk jawaban “Tidak”. Jawaban yang



telah diperoleh dari responden kemudian dianalisis menggunakan nilai persentase. Dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban "Ya"}}{\sum \text{Jumlah Jawaban Kuesioner}} \times 100\%$$

Sumber : Dean J. Champion dalam Raja Kurnia Juita (2014:10)

Untuk keperluan interpretasi hasil perhitungan persentase, Dean J.Champion mengemukakan sebagai berikut :

- a. 0% - 25% = berarti pelaksanaan pengendalian internal piutang usaha tidak efektif
- b. 26% - 50%= berarti pelaksanaan pengendalian internal piutang usaha kurang efektif
- c. 51% - 75%= berarti pelaksanaan pengendalian internal piutang usaha cukup efektif
- d. 76% - 100%= berarti pelaksanaan pengendalian internal piutang usaha sangat efektif

## HASIL PENELITIAN

### Proses Terjadinya Piutang

Piutang yang berasal dari *tenant* merupakan pendapatan utama Mall Plaza Mulia Samarinda, yang mana dipenelitian ini yang akan dibahas adalah tentang piutang jangka pendek yang berasal dari biaya *service charge* dan utilitas (listrik dan air). Proses terjadinya piutang yang terjadi di mall Plaza Mulia Samarinda secara umum dapat digambarkan sebagai berikut :

#### 1. Penawaran unit

Penawaran unit dilakukan oleh bagian *marketing* yang menawarkan kepada pengusaha yang ingin menyewa tempat di Mall yang biasanya penyewa disini disebut dengan sebutan *tenant*.

#### 2. Penerbitan perjanjian

Setelah adanya kesepakatan harga antara pihak manajemen dan pihak penyewa diterbitkanlah surat konfirmasi sewa (SKS) yang kemudian berkas tersebut diserahkan pada *officer legal* untuk dibuatkan perjanjian dengan arahan dari *chief HRD & Legal* yang sebelumnya telah mendapatkan data dan informasi dari *Chief Marcomm dan Chief Tenant Relation*.

#### 3. Pemberkasan

Setelah semua surat lengkap maka berkas akan dikirim pada calon *tenant* dan menunggu ditandatangani dan dikembalikan pada pihak manajemen. Apabila berkas telah dikembalikan maka segala perjanjian akan disimpan oleh bagian legal.

#### 4. Pemakaian jasa dan pencatatan

Sesuai dengan perjanjian yang ada maka pihak *tenant* akan menggunakan jasa dan membayar sesuai dengan harga yang telah mereka sepakati. Pemakaian utilitas (listrik dan air) setiap periode dicatat oleh *admin engineering*.

#### 5. Pembuatan *invoice*

Catatan penggunaan jasa pada satu periode setelah dicatat oleh *admin engineering* kemudian diserahkan pada bagian *Billing & Collection* untuk dibuatkan *invoice*.

#### 6. Pengecekan *invoice*

Setelah *invoice* selesai dicetak maka *invoice* diserahkan kepada *Chief Finance & Accounting*

untuk diperiksa sebelum diserahkan kepada *General Manager* untuk ditandatangani.

#### 7. Penerbitan faktur pajak

Setelah seluruh *invoice* telah diperiksa maka akan diserahkan ke bagian pajak untuk dibuatkan faktur pajak, namun sebelum pengiriman faktur pajak juga diperiksa kembali oleh *Chief Finance & Accounting* agar tidak ada kesalahan.

#### 8. Pengiriman *invoice* dan faktur pajak

Setelah *invoice* dan faktur pajak selesai diperiksa dan ditandatangani maka dikembalikan ke bagian *Billing & Collection* untuk kemudian dikirim ke masing – masing *tenant*.

### **Kebijakan Akuntansi Piutang Usaha**

Piutang yang diakui pada Mall Plaza Mulia Samarinda pada penelitian ini adalah piutang usaha yang berasal dari pemberian jasa kepada *tenant* berupa *service charge* dan utilitas (listrik dan air).

Beberapa kebijakan yang diterapkan oleh pihak manajemen terkait dengan piutang yang terjadi adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan menetapkan batas waktu pembayaran bagi para *tenant* yaitu selama 30 hari.
2. Perusahaan tidak memberikan cash discount bagi *tenant* yang membayar lebih cepat dari batas waktu yang telah ditetapkan.
3. Periode pencatatan pemakaian yang akan menjadi tagihan untuk *service charge* adalah dari tanggal 26 bulan sebelumnya sampai dengan tanggal 25 bulan berjalan dan utilitas

dari tanggal 25 sebelumnya sampai dengan tanggal 24 bulan berjalan.

4. Perusahaan melakukan penagihan dengan mengirimkan *invoice* pada *tenant* yang bersangkutan, berisi rincian tagihan yang harus dibayar *tenant*.

### **Perputaran Piutang**

Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang digunakan untuk mengukur seberapa cepat piutang berubah menjadi kas. Piutang yang dimiliki oleh Plaza Mulia Samarinda yang berasal dari pemberian jasa kepada *tenant* berupa pembayaran *service charge* dan pemakaian utilitas (listrik dan air) pada suatu periode tertentu.

Dengan mengetahui perputaran piutang yang terjadi pada Plaza Mulia Samarinda maka akan diketahui kinerja perusahaan, karena dengan semakin tinggi tingkat perputaran piutang yang terjadi berarti perubahan piutang menjadi kas juga meningkat (semakin baik). Sehingga piutang tak tertagih akan semakin sedikit dan tentunya dapat mengurangi tingkat kesalahan perusahaan dalam menentukan perkiraan laba perusahaan.

Data yang digunakan dalam menunjang proses analisis perputaran piutang usaha pada Mall Plaza Mulia Samarinda bersumber dari laporan keuangan berupa data penjualan jasa dan piutang. Data yang digunakan oleh peneliti adalah data – data pada periode 2012 – 2015.

Penjualan jasa dan piutang yang timbul pada Mall Plaza Mulia Samarinda periode 2012 – 2015 dapat dilihat pada tabel 5.1 berikut :

**Tabel 4.1 : Penjualan Jasa dan Piutang Pada Mall Plaza Mulia Samarinda Periode 2012 – 2015**

Tahun	Penjualan Jasa	Piutang Tertagih	Piutang Tertunggak
2012	Rp 21.627.358.528	Rp 20.780.594.192	Rp 846.764.336
2013	Rp 22.500.579.624	Rp 21.900.365.329	Rp 600.214.295
2014	Rp 21.296.914.793	Rp 20.797.361.767	Rp 499.553.027
2015	Rp 19.671369.431	Rp 19.216.540.683	Rp 454.828.748

Sumber : Mall Plaza Mulia, (2017)

Setelah diperoleh data penjualan jasa, piutang tertagih dan piutang tertunggak maka peneliti dapat menghitung perputaran piutang usaha menggunakan rasio aktivitas yang diambil dari teori Riyanto (2013).

### **Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Mall Plaza Mulia Samarinda**

Pihak manajemen *mall* Plaza Mulia Samarinda perlu mengetahui apakah pengendalian internal yang dilaksanakan selama ini telah berjalan sangat efektif, sehingga dalam hal ini harus diadakan penilaian terhadap tanggung jawab dan peran para karyawan yang berhubungan dengan piutang usaha. Penilaian pengendalian apakah sudah sangat efektif atau belum yaitu dengan memberikan kuesioner yang kemudian dihitung persentasenya menggunakan rumus dari teori Dean J. Champion (2014). Para karyawan (responden) yang akan diberikan kuesioner yaitu *General Manager, Chief Tenant Relation, Chief Marcomm, Chief Finance & Accounting, Chief HRD & Legal, Accounting, Billing & Collection, Casual Leasing, Admin Marcomm, Cashier, Staff Tenant*

*Relation, Tax Officer, Officer Legal, Event Coordinator.*

Pengendalian internal pada piutang usaha yaitu meliputi lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan dan pemantauan, yang pada setiap pokok pengendalian tersebut akan dimuat pertanyaan yang mencakup tentang pengendalian yang telah dilaksanakan oleh bagian yang terkait langsung dengan piutang.

## **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **ANALISIS**

Suatu perusahaan berdiri selain bertujuan memberikan pelayanan publik juga memiliki tujuan utama untuk mencapai laba yang maksimal serta semakin berkembang dan bertahan ditengah persaingan di era yang semakin modern ini. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan perlu mengetahui tingkat kesehatan perusahaan salah satunya dengan mengukur tingkat perputaran piutang mengingat bahwa piutang termasuk dalam harta lancar perusahaan dan juga mengadakan penilaian pada pengendalian terhadap piutang.

Pengukuran perputaran piutang merupakan hal yang perlu dilaksanakan, hal ini bertujuan untuk mengetahui lebih awal baik atau tidaknya tingkat pengembalian piutang menjadi kas perusahaan dan untuk memperkecil kemungkinan piutang yang tak tertagih. Selain perputaran yang tidak kalah penting yaitu pengendalian internal. Dengan adanya pengendalian internal yang efektif diharapkan semakin meningkatnya kualitas kinerja dari para

karyawan dimanajemen sehingga dapat mengatasi setiap masalah yang terjadi khususnya yang berhubungan dengan piutang.

Pada bab ini dilakukan analisis untuk mengetahui apakah perputaran piutang usaha yang berasal dari tenant pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* pada periode 2013 – 2015 mengalami peningkatan atau penurunan. Selain perputaran piutang juga dilaksanakan analisis untuk mengetahui apakah pengendalian terhadap piutang usaha sudah sangat efektif atau belum.

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari pihak manajemen *Mall Plaza Mulia Samarinda* akan dilakukan analisis terhadap piutang yaitu tentang perputaran piutang menggunakan alat analisis rasio aktivitas dari teori Riyanto (2013) dan juga pengendalian internal menggunakan alat analisis persentase dari teori Dean (2014).

## 1. Perputaran Piutang

Perputaran piutang merupakan periode terkumpulnya piutang usaha yang dapat diubah menjadi kas. Piutang yang dimaksud dalam hal ini adalah piutang tenant yang berupa *service charge* dan utilitas (listrik dan air). Dengan mengetahui seberapa besar perputaran piutang yang terjadi di Plaza Mulia maka pihak manajemen dapat mengantisipasi adanya kemungkinan piutang yang tak tertagih sehingga dapat mengambil langkah lebih awal. Plaza Mulia Samarinda memberikan jatuh tempo maksimal pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 30 hari, sehingga perputaran piutang yang diharapkan adalah 12 kali per tahun nya.

Berikut merupakan perhitungan perputaran piutang dengan menggunakan data yang bersumber dari laporan keuangan berupa data penjualan jasa dan piutang pada periode 2012 – 2015 yang telah dirincikan pada bab sebelumnya.

### A. Jumlah *Tenant*

Tenant yang buka pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* tiap tahunnya mengalami perubahan. Dimana pada saat peneliti melakukan penelitian pada periode 2013 – 2015 jumlah *tenant* yang ada di *Mall Plaza Mulia Samarinda* mengalami penurunan. Jumlah *tenant* yang buka pada tahun 2013 sebanyak 115, pada tahun 2014 sebanyak 106 *tenant*, dan pada tahun 2015 sebanyak 85 *tenant*. Beberapa tenant tutup karena kondisi perekonomian yang melemah sehingga beberapa pengusaha memutuskan untuk mengakhiri sewa di *mall*.

B. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*) pada periode tahun 2013 - 2015 adalah sebagai berikut :

#### 1. *Reveivable Turnover* tahun 2013

Total penjualan jasa = Rp 22.500.579.624,00

Piutang rata – rata 2013

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{saldo awal piutang} + \text{saldo akhir piutang}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp } 846.764.336,00 + \text{Rp } 600.214.295,00}{2} \\ &= \text{Rp } 1.146.871.484,00 \end{aligned}$$

*Reveivable Turnover* tahun 2013

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}} \\ &= \frac{\text{Rp } 22.500.579.624,00}{\text{Rp } 1.146.871.484,00} \end{aligned}$$

$$= 19,6 \text{ kali}$$

2. *Reveivable Turnover* tahun 2014

Total penjualan jasa = Rp 21.296.914.793,00

Piutang rata – rata 2014

$$= \frac{\text{saldo awal piutang} + \text{saldo akhir piutang}}{2}$$

$$= \frac{\text{Rp } 600.214.295,00 + \text{Rp } 499.553.027,00}{2}$$

$$= \text{Rp } 849.990.808,00$$

*Reveivable Turnover* tahun 2014

$$= \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 21.296.914.793,00}{\text{Rp } 849.990.808,00}$$

$$= 25,1 \text{ kali}$$

3. *Reveivable Turnover* tahun 2015

Total penjualan jasa = Rp 19.671.369.431,00

Piutang rata – rata 2015

$$= \frac{\text{saldo awal piutang} + \text{saldo akhir piutang}}{2}$$

$$= \frac{\text{Rp } 499.553.027,00 + \text{Rp } 454.828.748,00}{2}$$

$$= \text{Rp } 726.967.401,00$$

*Reveivable Turnover* tahun 2015

$$= \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 19.671.369.431,00}{\text{Rp } 726.967.401,00}$$

$$= 27,1 \text{ kali}$$

C. Hari rata – rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Hari rata – rata pengumpulan piutang merupakan periode yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang usaha, dapat dihitung sebagai berikut :

Hari rata – rata pengumpulan piutang

$$= \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

a. Hari rata–rata pengumpulan piutang tahun 2013

$$= \frac{360}{\text{Receivable Turnover}} = \frac{360}{19,6} = 18 \text{ hari}$$

b. Hari rata–rata pengumpulan piutang tahun 2014

$$= \frac{360}{\text{Receivable Turnover}} = \frac{360}{25,1} = 14,4 \text{ hari}$$

c. Hari rata–rata pengumpulan piutang tahun 2015

$$= \frac{360}{\text{Receivable Turnover}} = \frac{360}{27,1} = 13 \text{ hari}$$

Perputaran piutang usaha yang terjadi di *Mall Plaza Mulia Samarinda* setelah dilakukan perhitungan dapat diketahui bahwa setiap tahunnya mengalami peningkatan. Hasil perhitungan perputaran piutang usaha pada periode 2013 – 2015 dapat dilihat pada tabel 5.1 berikut :

Tabel 5.1 : Hasil Perhitungan Perputaran Piutang Usaha Periode 2013-2015 Pada *Mall Plaza Mulia Samarinda*

No.	Tahun	Jumlah <i>Tenant</i>	<i>Receivable Turnover</i>	<i>Average Collection Period</i>
1.	2013	115 <i>tenant</i>	19,6 kali	18 hari
2.	2014	106 <i>tenant</i>	25,1 kali	14,4 hari
3.	2015	85 <i>tenant</i>	27,1 kali	13 hari

Sumber : Data diolah peneliti (2017)

Hasil diatas menunjukkan bahwa setiap tahun jumlah *tenant* mengalami penurunan namun untuk *receivable turnover* meningkat setiap tahunnya dan *average collection period* yang dibutuhkan juga semakin singkat.

**2. Pengendalian Internal Piutang usaha**

Pengendalian dianalisis dengan pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dihitung dengan rumus persentase dari Dean J. Champion untuk

mengetahui tingkat ke efektifannya kuesioner dirancang dengan jawaban “Ya” atau “Tidak”. Jika presentasi jawaban “Ya” lebih besar berarti pengendalian yang dilaksanakan telah dilaksanakan dengan sangat efektif. Sedangkan jika presentasi jawaban “Tidak” berarti pengendalian yang dilaksanakan belum dilaksanakan dengan sangat efektif. Berikut hasil dari 24 pertanyaan yang telah diajukan dan akan di jabarkan pada tabel 5.2 berikut:

**Tabel 5.2 : Hasil Wawancara Pengendalian Internal Piutang Usaha Mall Plaza Mulia Samarinda 2017**

No.	Responden	Jumlah Pertanyaan	Keterangan	
			Ya	Tidak
1.	<i>General Manager</i>	24	19	5
2.	<i>Chief Tenant Relation</i>	24	19	5
3.	<i>Chief Marcomm</i>	24	20	4
4.	<i>Chief Finance &amp; Accounting</i>	24	19	5
5.	<i>Chief HRD &amp; Legal</i>	24	20	4
6.	<i>Accounting</i>	24	20	4
7.	<i>Billing &amp; Collection</i>	24	19	5
8.	<i>Casual Leasing</i>	24	19	5
9.	<i>Admin Marcomm</i>	24	19	5
10.	<i>Cashier</i>	24	19	5
11.	<i>Staff Tenant Relation</i>	24	20	4
12.	<i>Tax Officer</i>	24	19	5
13.	<i>Legal Officer</i>	24	20	4
14.	<i>Event Coordinator</i>	24	19	5
Jumlah		336	271	65

Sumber : Data diolah peneliti(2017)

= 81%

Berdasarkan jawaban yang diperoleh dari hasil perhitungan kuesioner, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal yang diterapkan oleh manajemen mall Plaza Mulia adalah sebesar 81%

atau dalam teori Dean berada pada kategori sangat efektif (76% - 100%).

## PEMBAHASAN

### 1. Perputaran Piutang

Berdasarkan hasil analisis yang telah dikemukakan sebelumnya, perputaran piutang yang terjadi pada Mall Plaza Mulia Samarinda mengalami peningkatan pada periode 2013 – 2015. Hasil yang diperoleh dari perhitungan perputaran tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Pada tahun 2013 tenant yang buka di mall Plaza Mulia Samarinda sebanyak 115 tenant sehingga diperoleh *Receivable Turnover (RTO)* sebanyak 19,6 kali dengan hari rata – rata pengumpulan piutang/ *Average Collection Period (ACP)* selama 18 hari. Perputaran piutang mengalami peningkatan sebanyak 7,6 kali dari perputaran piutang yang diharapkan perusahaan sebanyak 12 kali. Hal ini tentunya berdampak baik terhadap perusahaan karena modal yang terikat pada piutang dapat berubah menjadi kas lebih cepat dari yang diharapkan.
- b. Pada tahun 2014 tenant yang buka di mall Plaza Mulia Samarinda sebanyak 115 tenant sehingga diperoleh *Receivable Turnover (RTO)* sebanyak 25,1 kali dengan hari rata – rata pengumpulan piutang/ *Average Collection Period (ACP)* selama 14,4 hari. Perputaran piutang mengalami peningkatan sebanyak 13,1 kali dari perputaran piutang yang diharapkan perusahaan sebanyak 12 kali. Hal ini tentunya berdampak baik terhadap perusahaan karena modal yang terikat

pada piutang dapat berubah menjadi kas lebih cepat dari yang diharapkan.

- c. Pada tahun 2015 tenant yang buka di *mall* Plaza Mulia Samarinda sebanyak 115 tenant sehingga diperoleh *Receivable Turnover (RTO)* sebanyak 27,1 kali dengan hari rata – rata pengumpulan piutang/ *Average Collection Period (ACP)* selama 13 hari. Perputaran piutang mengalami peningkatan sebanyak 15,1 kali dari perputaran piutang yang diharapkan perusahaan sebanyak 12 kali. Hal ini tentunya berdampak baik terhadap perusahaan karena modal yang terikat pada piutang dapat berubah menjadi kas lebih cepat dari yang diharapkan.

Semakin besar tingkat *RTO* perusahaan maka semakin baik pula nilai *ACP* nya, dibuktikan dengan semakin singkatnya hari pengumpulan piutang. Peningkatan *RTO* dan semakin singkatnya *ACP* menunjukkan kinerja dalam pengelolaan piutang menjadi lebih baik setiap tahunnya. Dengan demikian perputaran piutang usaha yang sudah baik sebaiknya dipertahankan agar perusahaan selalu dalam kondisi yang baik pula, dengan terkumpulnya kas yang terikat pada piutang maka segala pembiayaan dan operasional yang ada menjadi semakin lancar.

Perputaran piutang usaha meningkat dari tahun ke tahun meskipun penjualan jasa yang dilakukan oleh perusahaan mengalami penurunan. Penurunan jumlah penjualan jasa yang terjadi dikarenakan dampak melemahnya perekonomian global yang dampaknya berimbas ke perekonomian nasional sehingga banyak pengusaha yang mengakhiri sewa

dengan *mall*. Sehingga jumlah tenant pada tahun 2013 – 2015 terus mengalami penurunan, meskipun demikian tingkat perputaran piutang tetap baik karena kebanyakan tenant yang masih bertahan adalah tenant – tenant besar dan merupakan cabang – cabang dari tenant tingkat nasional sehingga pembayarannya selalu terjadwal dengan baik.

Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas maka hipotesis yang diajukan yaitu diduga perputaran piutang usaha yang berasal dari tenant pada *Mall* Plaza Muliamengalami peningkatan pada periode 2013 – 2015 “diterima”.

## **2. Pengendalian Internal Piutang**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat diketahui bahwa pengendalian internal yang diterapkan oleh manajemen *mall* Plaza Mulia telah dilaksanakan dengan sangat efektif. Dibuktikan dengan hasil analisis dari wawancara dengan membagikan kuesioner yang berfungsi untuk mengevaluasi atas pengendalian internal yang dilaksanakan oleh pihak manajemen, dengan jumlah “Ya” sebanyak 271 dan jawaban “Tidak” sebanyak 65 sehingga persentase yang didapat adalah sebesar 81% yang dikategorikan “sangat efektif” (76% - 100%).

Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada *Mall* Plaza Mulia Samarinda berdasarkan dengan kegiatan yang dilaksanakan meliputi tentang lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, pengawasan dan pemantauan dapat dijabarkan sebagai berikut :

a. Lingkungan pengendalian

*Mall Plaza Mulia Samarinda* dalam hal ini memiliki usaha yang bergerak dibidang jasa, yaitu jasa menyewakan area *mall* untuk para tenant yang dalam kegiatan usahanya menghasilkan piutang usaha. Piutang usaha timbul dari adanya pemakaian jasa oleh para tenant, oleh karenanya agar pendapatan perusahaan selalu sehat dan meminimalkan piutang tak tertagih pihak manajemen tidak hanya sekedar memperbesar jumlah piutang namun juga mempertimbangkan siapa yang akan menjadi calon tenant.

b. Penentuan risiko

Pihak manajemen mengidentifikasi adanya kemungkinan risiko yang berasal dari karyawan sendiri dan risiko dari tenant terkait dengan piutang, antara lain :

1. Pemilihan calon tenant yang kurang memenuhi kriteria.

Pemilihan calon tenant yang menjadi bagian dari tugas marketing memiliki peranan penting dalam hal jumlah piutang pada perusahaan. Untuk mengantisipasi adanya piutang yang menunggak nantinya atau bahkan mungkin laridari tanggung jawab maka setiap tenant yang masuk wajib melengkapi dokumen – dokumen berupa KTP, NPWP, dan bila diperlukan berupa SIUP dan TDP.

2. Masa kredit yang telah melewati batas yang ditentukan.

Kredit yang diberikan apabila telah melewati batas yang telah ditentukan maka menjadi tugas *billing & collection* untuk menagih dan memastikan kesanggupan untuk membayar. Jika segala prosedur

telah dilaksanakan seperti pemberian pemberian surat peringatan namun tidak ada itikad baik untuk menyelesaikan maka permasalahan ini dikembalikan pada *chief finance & accounting* dan *chief tenant relation* untuk memutuskan tindakan apa yang akan diambil.

3. Salah memasukkan data ke komputer.

Ketelitian dari para karyawan untuk menginput data – data yang ada sangat mempengaruhi hasil yang diperoleh nantinya, sehingga data tersebut harus *diverifikasi* oleh atasan masing – masing.

4. Ketidakmampuan tenant membayar tagihan

Apabila tenant menunggak pembayaran tagihan maka akan diterbitkan surat peringatan 1, 2 sampai dengan surat peringatan 3. Pihak manajemen akan menemui dan berunding dengan tenant kesepakatan apa yang akan diambil agar kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan.

c. Aktifitas Pengendalian

*Plaza Mulia Samarinda* memiliki beberapa kebijakan dalam manajemen, diantaranya yang berhubungan dengan perlakuan piutang usaha. Piutang usaha berawal dari kegiatan yang dilaksanakan oleh *divisi marketing* yaitu penawaran terhadap calon tenant. Apabila antara pihak manajemen dan pihak tenant telah setuju dengan penawaran yang diajukan maka berlanjut di bagian legal untuk membuat perjanjian sewa menyewa. Piutang usaha timbul setelah adanya pemakaian jasa oleh pihak tenant. Setiap proses dari penawaran, perjanjian, penerbitan invoice semua telah di otorisasi oleh *Chief Finance & Accounting* dan *General Manager*.



Setiap data yang dimasukkan ke dalam komputer merupakan data yang saling berkaitan sehingga apabila terjadi perubahan disatu divisi akan mempengaruhi divisi yang lain. Pengendalian pertama yaitu dilaksanakan oleh bagian marketing. Berupa data – data penawaran dan SKS (Surat Konfirmasi Sewa) yang akan dilanjutkan ke bagian legal. Untuk bagian piutang sendiri, dimana disini yang paling erat kaitannya yaitu *Billing & Collection*, pengendalian pemrosesan dilaksanakan setiap hari. Setiap hari piutang yang masuk di rekening koran di cocokkan dengan laporan piutang per *tenant*.

Untuk bagian yang berkaitan dengan piutang pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* membuat pemisahan tugas berdasarkan struktur organisasi sehingga tidak ada rangkap jabatan yang pada akhirnya akan menimbulkan masalah.

#### d. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi yang terjadi di manajemen *Mall Plaza Mulia Samarinda* adalah informasi terkait dengan pemberian harga yang disepakati dan total piutang yang terjadi. Pemrosesan yang pertama kali terjadi dibagian kredit dalam hal ini yaitu marketing mempunyai peranan penting karena data yang di input merupakan dasar yang nantinya akan menjadi data yang diproses di bagian *Billing & Collection*. Bila informasi yang dimasukkan salah maka akan mempengaruhi data dan informasi pada pemrosesan dibagian piutang maupun di bagian akuntansi.

Bukti transaksi pertama kali adalah Surat Konfirmasi Sewa (SKS). Setiap SKS yang terbit diperiksa dan

ditanda tangani oleh pihak yang berwenang (*General manager*) dan diproses ke bagian *Billing & Collection* sehingga menjadi piutang. Setiap tenant memiliki perjanjian masing – masing dan itu sebagai acuan pembayaran piutang mereka.

Selain *marketing* dan *Billing & Collection* ada pula bagian *tenant relation* yang juga perlu mendapatkan informasi terkait karena mereka adalah bagian yang menjembatani antara tenant dan pihak manajemen. Sehingga dalam hal ini antara *marketing, Billing & Collection, dan tenant relation* perlu mendapatkan informasi yang sama agar tidak terjadi miskomunikasi.

#### e. Pengawasan dan Pemantauan

Pengawasan dan pemantauan piutang dilaksanakan oleh *chief finance & Accounting* namun segala penilain atas prosedur dan pengendalian yang dilakukan dipantau oleh bagian internal audit perusahaan. Sehingga setiap kegiatan yang dilakukan oleh karyawan menjadi jelas dan memperkecil kemungkinan adanya kesalahan yang dilakukan oleh karyawan.

Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas maka hipotesis yang diajukan yaitu diduga pengendalian terhadap piutang usaha pada *Mall Plaza Mulia* telah dilakukan dengan sangat efektif “diterima”.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilaksanakan dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan perhitungan yang telah dilaksanakan diperoleh hasil perputaran piutang pada tahun 2013 sebanyak 19,6 kali, tahun 2014 sebanyak 25,1 kali dan 2015 sebanyak 27,1 kali, sehingga dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang usaha yang ada di *Mall Plaza Mulia Samarinda* pada periode 2013 – 2015 mengalami peningkatan. Dengan demikian hipotesis yang diajukan yaitu diduga perputaran piutang usaha yang berasal dari tenant pada *Mall Plaza Mulia* mengalami peningkatan pada periode 2013 – 2015 “diterima”.
2. Pengendalian terhadap piutang usaha yang dilaksanakan oleh manajemen *Mall Plaza Mulia Samarinda* sudah terlaksana dengan sangat efektif, hal ini dibuktikan dengan perhitungan menggunakan persentase dari teori Dean J. Champion (2014) yang memperoleh persentase sebesar 81% yang masuk dalam kategori sangat efektif (76% - 100%). Pengendalian yang sangat efektif juga dibuktikan dengan lancarnya setiap personil yang terlibat secara langsung dengan piutang dapat melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik. Dengan demikian hipotesis yang diajukan yaitu diduga pengendalian terhadap piutang usaha pada *Mall Plaza Mulia* telah dilakukan dengan sangat efektif “diterima”.
3. Berdasarkan hasil yang telah diperoleh dari penelitian dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang usaha pada *Mall Plaza Mulia Samarinda* sudah dilaksanakan dengan baik.

## Saran

Peneliti menyadari bahwa penelitian yang telah dilakukan masih memiliki keterbatasan-keterbatasan. Oleh karena itu berikut ini akan diberikan saran yang mungkin berguna untuk kepentingan bersama. Saran yang dapat diberikan peneliti berkaitan dengan penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan
  - a. Hasil pengendalian internal piutang yang efektif sebaiknya dipertahankan agar selalu tercipta kondisi perusahaan yang sehat.
  - b. Keterlibatan karyawan dalam hal piutang sebaiknya lebih diawasi dan ditingkatkan untuk loyalitas karyawan terhadap perusahaan, sehingga tidak terjadi penyelewengan.
  - c. Sebaiknya untuk menjaga kekompakan dan pertukaran informasi perlu diadakan meeting rutin agar tidak terjadi miskomunikasi.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk meneliti dengan periode yang berbeda atau dapat memasukkan variabel lainnya guna menyempurnakan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

Ajeng Sista Palupi Cakrasiwi, Wahyudi Sutopo, Anugerah Widiyanto. (2014). *Evaluasi Keberhasilan Strategi Bisnis Komersialisasi Teknologi Tenant (Studi Kasus: Tenant BIT-BPPT)*. Jurnal Ilmiah.

Anonim. *Buku Panduan Inkubasi Bisnis Teknologi 2017 Pembahasan Tentang Tenant*

\_\_\_\_\_. *Definisi Tentang Tenant Terjemahan Dari Kamus Artikata*

- Garrison, Ray H, Eric W. Noreen dan Peter C. Brewer. (2009). *Managerial Accounting Buku 2. Edisi 11*. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, Abdul. (2015). *Auditing: Dasar – Dasar Audit Laporan Keuangan Jilid 1*. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Krismiaji. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Lukman Syamsudin. (2007). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Marlina, Endy. (2008). *Panduan Perancangan Bangunan Komersial*. Yogyakarta: ANDI.
- Raja Kurnia Juita. (2014). *Analisis Akuntansi Pertanggungjawaban (Studi Kasus pada PT. PLN PERSERO Tanjungpinang)*. Jurnal Ilmiah.
- Reeve James M. et, al. (2012). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang. (2013). *Dasar – Dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi keempat, Yogyakarta: BPFE.
- Trenerry, Alan. (1999). *Principles Of Internal Control*. Sydney: UNSW PRESS.
- Walter T. Harrison Jr., Charles T. Horngren., C. William Thomas., & Themin Suwardy. (2012). *Akuntansi Keuangan (Edisi IFRS) Jilid 1*. Edisi Kedelapan. Jakarta: Erlangga.