

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Era globalisasi saat ini sudah banyak mempengaruhi pertumbuhan ekonomi dalam dunia usaha yang telah berkembang pesat dari waktu ke waktu. Untuk menghadapi perkembangan dunia usaha dimana persaingan yang terjadi semakin ketat, perusahaan harus mempunyai strategi agar dapat bertahan dan bersaing. Tujuan utama perusahaan adalah mencapai tingkat pertumbuhan yang sehat dalam memperoleh laba yang maksimal untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu strategi untuk meningkatkan laba adalah dengan meningkatkan penjualan baik penjualan secara tunai maupun secara kredit.

Laba merupakan salah satu hal penting dalam sebuah perusahaan, dimana laba diperoleh jika jumlah pendapatan yang diterima perusahaan melebihi biaya yang dikeluarkan. Apalagi pada zaman sekarang telah banyak perusahaan yang menghadapi persaingan dan krisis ekonomi. Krisis ekonomi inilah yang dapat menghambat penjualan perusahaan secara tunai, untuk itu diperlukan sistem penjualan secara kredit. Sistem penjualan kredit menjadi salah satu cara yang ditempuh oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan. Dengan sistem penjualan tersebut diharapkan transaksi yang terjadi dapat meningkatkan kualitas perusahaan, selain itu perusahaan juga dapat memperoleh konsumen-konsumen baru sehingga secara tidak langsung laba perusahaan juga akan meningkat.

Pada umumnya perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, tetapi hal ini tentu saja sulit terwujud mengingat tidak semua barang dan jasa dapat dijual secara tunai. Adanya tekanan-tekanan persaingan telah memaksa

kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Keberhasilan atau kegagalan sebuah usaha akan tergantung pada permintaan atas produk-produknya, semakin tinggi nilai penjualannya maka akan semakin besar keuntungannya. Penjualan kemudian akan tergantung pada beberapa faktor, beberapa diantaranya merupakan faktor-faktor eksternal tetapi yang lainnya berada di bawah kendali perusahaan. Perusahaan didirikan dengan harapan akan menjalankan operasinya dalam jangka waktu yang cukup lama untuk mewujudkan rencananya, tanggung jawabnya, serta aktivitasnya.

Penjualan yang dilakukan dengan kredit akan menimbulkan piutang usaha dan aktivitasnya lebih kompleks jika dibandingkan dengan penjualan tunai. Oleh karena itu, sebelum memberikan kredit calon pelanggan harus diteliti terlebih dahulu apakah layak diberikan kredit atau tidak. Piutang usaha merupakan salah satu unsur yang penting bagi sebagian besar perusahaan, untuk itu diperlukan adanya perlakuan akuntansi yang tepat atas piutang usaha. Piutang usaha merupakan aset perusahaan yang sifatnya paling lancar setelah kas sehingga mudah terjadi penyelewengan yang akan mempengaruhi pendapatan operasi perusahaan. Manajemen tidak hanya bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan dalam menciptakan laba, tetapi juga perlu meyakinkan bahwa piutang usaha tersebut dapat ditagih. Sistem piutang usaha ini mengharuskan perusahaan membuat suatu kebijakan tersendiri baik yang menyangkut jumlah piutang, cara pemberian piutang dan evaluasi terhadap piutang tersebut.

Piutang usaha yang muncul apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan pelanggan bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ada jangka waktu sebelum pelunasan utang dari debitur dan dalam kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Piutang usaha yang tidak tertagih akan menimbulkan beban yang pada akhirnya akan menurunkan laba

perusahaan. Tidak ada perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyak debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajiban walaupun dalam proses pemberian kredit telah diteliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya resiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Untuk mengatasi hal ini, maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang usaha untuk menghindari kerugian yang cukup besar.

Piutang usaha yang telah dapat ditagih pada waktu tertentu, dimana sebelumnya merupakan piutang tak tertagih akan menghasilkan penerimaan kas di kemudian hari. Pencatatan penerimaan kas harus disesuaikan ke perkiraan piutang yang bersangkutan sehingga kas yang diterima benar-benar berasal dari penjualan kredit yang telah dilakukan. Untuk itu, pihak perusahaan harus melakukan pencatatan yang benar sehingga tidak terjadi kesalahan pencatatan.

Salah satu alat yang mendasar bagi manajemen untuk pencatatan transaksi dan pengambilan keputusan serta sebagai laporan pertanggungjawaban atas kegiatan operasional dalam siklus akuntansi adalah laporan keuangan. Untuk itu, diperlukan suatu pengendalian yang meliputi struktur organisasi sistem wewenang, sehingga dapat disajikan laporan keuangan yang wajar dengan data akuntansi yang tepat dapat menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan dan mampu menghasilkan informasi yang dapat dipercaya serta tidak menyesatkan pemakai laporan keuangan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan membahas lebih lanjut dengan menyusun penulisan tugas akhir yang berjudul **“Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Ragu-Ragu dan Pengaruhnya Terhadap Laporan Laba Rugi Pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang”**.

1.2. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka penulis ingin merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana perlakuan akuntansi atas piutang ragu-ragu oleh PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang?
2. Bagaimana pengaruh piutang ragu-ragu terhadap laporan laba rugi pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang?

1.3. Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang.
2. Untuk mengetahui pengaruh piutang ragu-ragu terhadap laporan laba rugi PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang.

1.4. Manfaat Penulisan

Dengan adanya penulisan ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

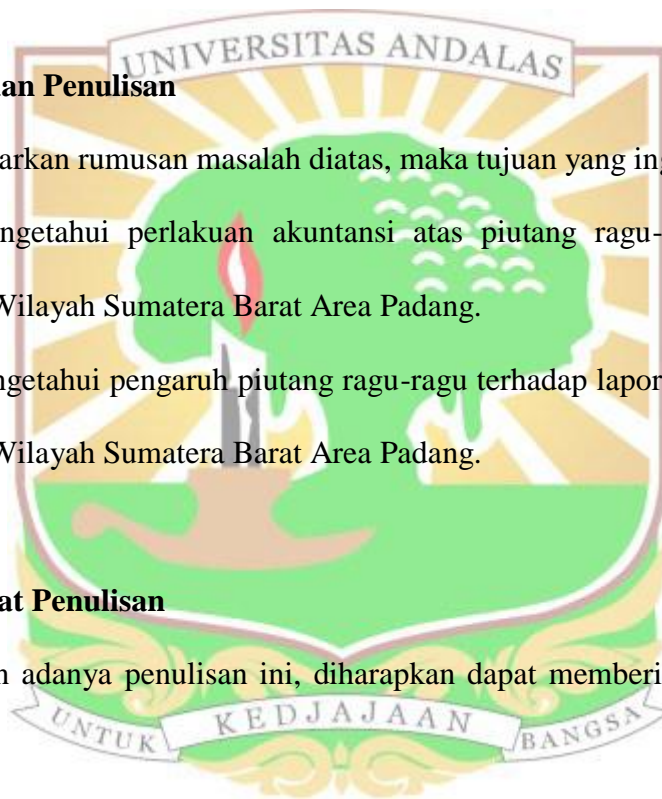
1. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengalaman serta dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama ini pada dunia kerja nantinya.

2. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan.

1.5. Tempat dan Waktu Magang



Kegiatan magang dilaksanakan di PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang yang berlangsung selama 40 hari kerja yakni mulai dari tanggal 30 Mei 2016 sampai dengan 29 Juli 2016.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan secara singkat mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, tempat dan waktu magang, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisikan tentang penjelasan teori tinjauan pustaka yang berkaitan dengan penulisan yaitu: pengertian akuntansi, tujuan dan fungsi akuntansi, pengguna informasi akuntansi, proses akuntansi, pengertian penjualan, sistem penjualan, pengertian piutang usaha, pengendalian internal terhadap piutang usaha, pengertian piutang ragu-ragu, timbulnya piutang ragu-ragu, umur piutang, metode untuk mengukur piutang ragu-ragu, pengertian laporan laba rugi, pengaruh piutang ragu-ragu terhadap laporan laba rugi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Uraian ini berisi tentang hal yang berkaitan dengan PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang.

BAB IV PEMBAHASAN

Berisikan penjelasan mengenai laporan dari hasil kegiatan yang dilaksanakan selama magang yaitu menguraikan tentang perlakuan

akuntansi atas piutang ragu-ragu dan pengaruhnya terhadap laporan laba rugi pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang.

BAB V PENUTUP

Merupakan bagian penutup dari penulisan yang berisikan kesimpulan dan saran yang berguna untuk perbaikan PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Padang di masa yang akan datang.

