

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu tujuan utama perusahaan besar maupun perusahaan kecil adalah untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin. Sasaran tersebut dapat tercapai melalui usaha dan kegiatan tertentu yang dapat menciptakan pendapatan dan efisiensi dalam pengelolaan perusahaan tersebut. Sumber utama pendapatan perusahaan besar maupun perusahaan kecil adalah hasil dari penjualan barang dan jasa, sehingga penjualan barang dan jasa merupakan salah satu ukuran untuk menentukan sukses tidaknya suatu perusahaan.

Penjualan pada suatu perusahaan dapat dikatakan aktif apabila perusahaan tersebut menjalankan kegiatan usaha saat transaksi terjadi. Untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu menghasilkan keuntungan yang semaksimal mungkin dan menjaga ketahanan hidup perusahaan tersebut. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh pembeli bila perusahaan telah menerima kas dari pembeli, sedangkan dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting di perusahaan. Tetapi dalam kenyataannya penjualan secara kredit lebih banyak diminati oleh masyarakat luas dibandingkan dengan penjualan tunai. Ini dikarenakan penjualan kredit dapat meringankan konsumen untuk memiliki barang yang diinginkan atau menikmati jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tanpa harus mempunyai sejumlah uang yang banyak tetapi hanya dengan memberikan uang muka sehingga penjualan kredit dapat menarik lebih banyak konsumen.

Pada perusahaan dagang atau jasa, kegiatan penjualan merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan suatu perusahaan. Kegiatan penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Hampir sebagian perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Hal ini juga bertujuan untuk mempertahankan pelanggan – pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan baru dengan inovasi kebijakan tersebut.

Dengan adanya penjualan kredit ini, secara langsung akan memunculkan akun piutang usaha atau piutang dagang. Piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan, karena pendapatan dari penagihan piutang akan menjadi pemasukan kas yang dapat digunakan sebagai salah satu sumber dana dalam biaya operasional perusahaan. Alasan utama perusahaan memberikan fasilitas piutang yaitu adanya tuntutan persaingan dunia bisnis dalam menarik konsumen untuk memperbesar volume penjualan, serta mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Penjualan secara kredit juga dapat meningkatkan omset penjualan.

Pada umumnya perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik pelanggan baru. Dari penjualan kredit akan menimbulkan penagihan atau piutang kepada pelanggan yang sangat erat hubungannya dengan persyaratan – persyaratan kredit yang diberikan. Karena piutang merupakan salah satu investasi dari aktiva lancar. Maka piutang dianggap memiliki waktu perputaran yang cepat dari satu tahun sehingga aktiva ini mudah dicairkan menjadi uang kas.

Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Kesuksesan suatu perusahaan juga dapat dilihat dari pengelolaan piutang yang baik oleh pihak yang berwenang. Antara lain dapat dilihat dari metode yang digunakan dalam penyisihan piutang tak tertagih.

Walaupun penjualan secara kredit dapat mendatangkan keuntungan atau laba yang lebih besar, tetapi hal itu tidak terlepas dari adanya resiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang telah terjadi.

Penjualan secara kredit juga memiliki dampak yang buruk, dengan mengharapkan untung yang besar pengusaha membeli atau memperbesar usaha dengan cara meminjam. Akibat buruk akan terjadi bila perusahaan mengalami kerugian disebabkan perusahaan tidak mampu lagi melunasi segala kewajibannya. Penjualan kredit juga akan memperbesar jumlah uang yang beredar dalam masyarakat yang berakibat harga – harga naik (nilai uang turun).

PT Pelindo merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa kapal, jasa bongkar muat, jasa alat, jasa dermaga dan jasa penumpukan bagi seluruh lapisan masyarakat.

Dalam menjalankan proses bisnisnya saat ini, PT Pelindo memiliki piutang yang semakin meningkat, didalamnya terdapat juga piutang lain – lain tidak lancar (piutang yang berumur lebih dari 1 tahun) yang berpengaruh terhadap terjadinya piutang macet.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik membahas masalah ini yang dituangkan dalam Laporan Kerja Praktek yang diberi judul **“AKUNTANSI PIUTANG USAHA PADA PT. PELINDO”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana pencatatan piutang yang dilakukan perusahaan PT (Perseroan) Pelabuhan Indonesia II Cabang Teluk Bayur?
2. Bagaimana penilaian dan pelaporan piutang yang dilakukan oleh perusahaan PT (Perseroan) Pelabuhan Indonesia II Cabang Teluk Bayur?
3. Apakah penyajian dan pelaporan piutang usaha sudah sesuai dengan SAK?

1.3 Tujuan dan Manfaat Kegiatan Magang

Adanya tujuan mengenai pembahasan tentang yang ingin dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui pencatatan piutang yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk dapat memahami dan mengetahui penilaian dan pelaporan piutang yang dilakukan perusahaan.
3. Untuk menilai sejauh mana penerapan akuntansi piutang yang dilakukan oleh perusahaan, apakah telah sesuai dengan SAK.

Dengan adanya pembahasan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Merupakan suatu kesempatan untuk menerapkan ilmu teori – teori yang telah penulis peroleh di perkuliahan ke dalam praktek sesungguhnya.

b. Bagi PT (Perseroan) Pelabuhan Indonesia II Cabang Teluk Bayur

Hasil penelitian ini merupakan input perusahaan guna mengetahui praktek akuntansi piutang dengan benar yang sesuai dengan SAK. Sehingga membantu kelancaran usaha.

1.4 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan magang mengenai akuntansi piutang usaha pada PT (Perseroan) Pelabuhan Indonesia II Cabang Teluk Bayur terdiri lima bab, dimana sistematika penulisannya yaitu :

BAB I : Merupakan pendahuluan yang meliputi latar belakang, tujuan dan manfaat magang, serta sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Merupakan pengertian akuntansi, pengertian piutang, klasifikasi piutang, penilaian dan pelaporan piutang usaha, pengakuan piutang usaha, piutang tak tertagih, penerimaan kembali piutang tak tertagih dan penyajian piutang usaha.

BAB III : Membahas tentang gambaran umum PT (Perseroan) Pelabuhan Indonesia

II Cabang Teluk Bayur yang meliputi ; sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi, tugas pokok dan fungsi perusahaan dan pelaksanaan magang.

BAB IV : Merupakan hasil kegiatan magang yang berhubungan dengan akuntansi piutang usaha pada PT (Perseroan) Pelabuhan Indonesia II Cabang Teluk Bayur.

BAB V : Merupakan penutup yang berisi tentang kesimpulan dan saran tentang kegiatan magang yang penulis lakukan.

