

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat. Tujuan pendirian perusahaan pada dasarnya adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba. Keuntungan yang dicapai perusahaan dibatasi oleh beberapa hal seperti jumlah dana yang tersedia, kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dan kemampuan bersaing dengan pasar yang ada. Kemampuan merebut pasar dari pesaing tidak lepas dari strategi yang diterapkan oleh perusahaan. Untuk meningkatkan penjualan, selain melakukan penjualan barang/ jasa secara tunai, perusahaan juga melakukan strategi penjualan secara kredit.

Sistem penjualan kredit/ piutang ini mengharuskan perusahaan membuat suatu kebijakan tersendiri, baik yang menyangkut jumlah piutangnya, cara pemberian piutang dan evaluasi terhadap piutang tersebut. Dengan memberikan piutang kepada pelanggan berarti perusahaan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk memperoleh kebutuhannya dengan pembayaran yang dilakukan diakhir/ dikemudian hari.

Piutang dicatat oleh perusahaan haruslah sebaik mungkin, karena piutang sendiri memiliki resiko. Tidak semua piutang yang terjadi akan diterima sepenuhnya pada saat penagihan atau jatuh tempo. Hal ini disebabkan karena pelanggan tidak mampu membayar kewajibannya, sengaja tidak membayar atau sebab lain sehingga menyebabkan penunggakan piutang atau piutang macet. Oleh karena itu, piutang

yang berjumlah besar hanya dapat diberikan kepada pihak yang dianggap memenuhi syarat untuk membayar kredit yang diberikan.

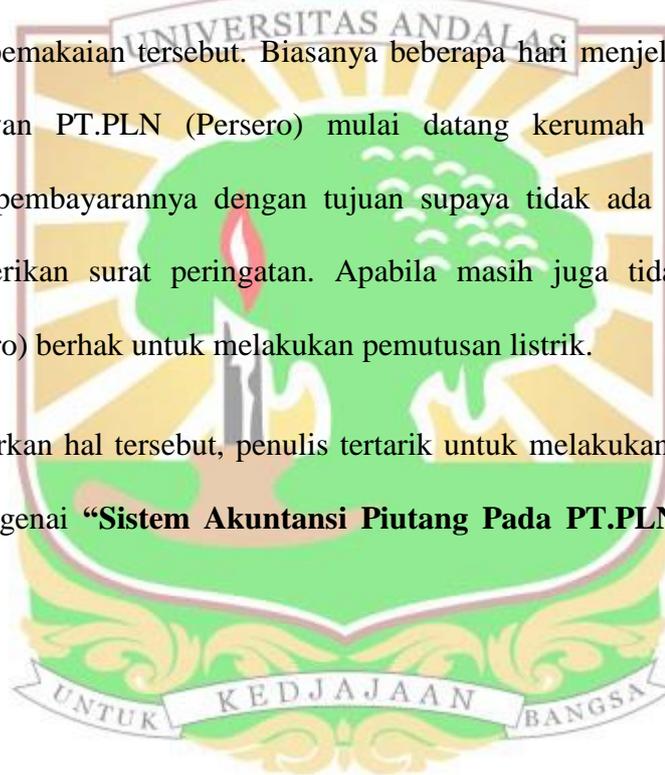
Hampir seluruh perusahaan menerapkan sistem piutang untuk meningkatkan penjualannya. Salah satu contoh dari perusahaan yang menerapkan sistem piutang adalah PT.PLN (Persero) .PT. PLN (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang penyediaan tenaga listrik yang keberadaannya sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Sumber utama pendapatan pada PT. PLN (Persero) adalah berasal dari penjualan dan jasa listrik. Dalam memberikan manfaat listrik untuk kepentingan pelanggan. PT.PLN (Persero) menyajikan dua bentuk penjualan listrik, yaitu listrik Prabayar dimana sistemnya dibuat seperti membeli pulsa Prabayar telepon genggam agar dapat memudahkan pelanggan mengendalikan pemakaian listrik sendiri dan PT.PLN (Persero) juga menawarkan penjualan listrik pascabayar yang maksudnya adalah jasa pemakaian tenaga listrik yang telah dinikmati oleh pelanggan, pembayarannya baru dilakukan satu bulan kemudian.

Dengan menggunakan sistem penjualan pascabayar ini, masyarakat/pelanggan yang menggunakan jasa dari PT.PLN (Persero) berarti dianggap sebagai hutang. Hal ini dikarenakan mereka telah menikmati jasa listrik terlebih dahulu sebelum melakukan pembayaran dikemudian hari. Sedangkan dari pihak PT.PLN (Persero) hal inilah yang dianggap sebagai piutang. Maka piutang sendiri memerlukan analisis yang cukup mendalam karena resiko yang besar yang dapat merugikan PT.PLN (Persero). Oleh karena itu, manajemen piutang memiliki peranan yang sangat penting di PT.PLN (Persero) dalam kaitannya terhadap penilaian piutang, pencatatan piutang dan prosedur piutang sehingga dapat memberikan

gambaran tentang untung ruginya dilaksanakan penjualan secara pascabayar. Efektifitas pengelolaan piutang tercermin dari jumlah piutang dan tingkat perputaran piutang yang dapat mengantisipasi, memperkecil bahkan menghilangkan resiko yang mungkin akan terjadi dari piutang tersebut.

Efektifitas pengelolaan piutang yang bagus ditandai dengan sistem akuntansi piutang yang bagus. Sistem akuntansi piutang pada PT.PLN (Persero) adalah dengan sistem pascabayar. Penjualan pascabayar ini jatuh temponya paling lambat tanggal 20 saat bulan pemakaian tersebut. Biasanya beberapa hari menjelang tanggal jatuh tempo, karyawan PT.PLN (Persero) mulai datang kerumah pelanggan untuk mengingatkan pembayarannya dengan tujuan supaya tidak ada yang menunggak dengan memberikan surat peringatan. Apabila masih juga tidak dibayar maka PT.PLN (Persero) berhak untuk melakukan pemutusan listrik.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk melakukan pengkajian lebih mendalam mengenai **“Sistem Akuntansi Piutang Pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung.”**



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penulisan ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem akuntansi piutang pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung?
2. Bagaimana pencatatan piutang pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung?

3. Bagaimana prosedur penghapusan piutang pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.3.1 Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akuntansi pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung
2. Untuk mengetahui bagaimana pencatatan piutang pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung.
3. Untuk mengetahui bagaimana prosedur penghapusan piutang pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung.

1.3.2 Manfaat Penulisan

1. Bagi penulis, yaitu menambah dan memperkaya ilmu penulis mengenai sistem akuntansi piutang. Selain itu juga sebagai tugas akhir untuk menyelesaikan studi pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
2. Bagi PT. PLN (Persero) ULP Indarung. Hasil dari penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dalam usaha perbaikan dan penyempurnaan.
3. Bagi pembaca, yaitu menambah pengetahuan dan wawasan mengenai sistem akuntansi piutang. Sehingga hal tersebut dapat dipergunakan sebagai referensi bagi penulis lainnya yang berkaitan dengan judul tugas akhir ini.

1.4 Tempat dan Waktu Magang

- a. Instansi/ perusahaan : PT. PLN (Persero) ULP Indarung
- b. Bagian penempatan : Pelayanan Pelanggan & Administrasi
- c. Pelaksanaan magang : Pelaksanaan magang di PT. PLN (Persero)

ULP Indarung selama 42 hari kerja, terhitung mulai tanggal 26 Desember 2018 s.d 25 Februari 2019 sesuai dengan persetujuan instansi terkait dengan kampus. Magang dilaksanakan pada jam kerja dan peraturan yang wajib dilakukan adalah:

1. Masuk magang setiap hari senin s.d jumat
2. Masuk pukul 07.30 WIB dan pulang pukul 16.30 WIB
3. Hari senin s.d rabu berpakaian hitam putih
4. Hari kamis & jumat berpakaian batik

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini akan dibagi atas beberapa bab sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan manfaat penulisan, tempat dan waktu magang, dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini menjelaskan secara teori mengenai definisi sistem akuntansi, tujuan sistem akuntansi, definisi piutang, klasifikasi piutang,

pengakuan piutang , penghapusan piutang, definisi sistem akuntansi piutang, fungsi yang terkait, catatan akuntansi dan metode pencatatan piutang.

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah perusahaan, visi dan misi, motto dan tujuan perusahaan, logo, struktur organisasi dan pedoman perilaku pada perusahaan

BAB IV Pembahasan

Bab ini merupakan inti dari penulisan, memuat tentang macam-macam piutang pada PT.PLN (Persero), proses munculnya piutang, pencatatan piutang, pengelolaan piutang, pengendalian internal terhadap piutang yang tertunggak dan prosedur penghapusan piutang pada PT.PLN (Persero) ULP Indarung.

BAB V Penutup

Bab ini merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sesuai dengan kemampuan penulis.

