

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan, piutang menjadi salah satu komponen penting dari aset lancar. Hal ini disebabkan karena piutang menjadi aset lancar terbesar kedua setelah aset keuangan perusahaan. Adanya piutang menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan strategi penjualan kredit untuk meningkatkan performa penjualannya. Menurut Herry, piutang didefinisikan sebagai hak hukum yang dimiliki perusahaan untuk menerima sejumlah uang, produk, atau jasa dari pihak lain di masa mendatang, sebagai akibat dari transaksi yang telah terjadi sebelumnya.

Korporasi menjalankan bisnisnya melalui transaksi sehari-hari yang mencakup penjualan barang dan jasa. Setelah itu, perusahaan akan memperoleh pendapatan dari penjualan barang atau jasa. Akibatnya, jika penjualan lancar, arus kas masuk perusahaan akan lancar. Untuk meningkatnya operasinya, setiap bisnis membutuhkan aset sumber daya ekonomi dalam mata uang yang dimiliki oleh suatu bisnis disebut aset. Aset tetap terdiri dari dua jenis, yaitu aset tetap berwujud dan aset tetap tidak berwujud. Sementara itu, aset lancar merupakan jenis aset yang investasi di dalamnya dapat segera dicairkan menjadi uang tunai. Aset yang sebagian besar mudah dan cepat dikonversi menjadi uang tunai disebut sebagai aset dengan perputaran tinggi.

Dari perspektif ekonomi, tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan uang (berorientasi pada keuntungan), menjaga perusahaan tetap beroperasi, dan menjaga keseimbangan dalam operasinya sehingga perusahaan dapat berkembang menjadi perusahaan yang besar dan kuat. Tujuan-tujuan ini hanya dapat dicapai melalui manajemen

yang efektif, khususnya manajemen dana, yang memungkinkan modal yang dimiliki dapat berfungsi dengan baik.

Meskipun penjualan tunai tidak akan mengancam perusahaan secara signifikan, penjualan kredit akan menyebabkan masalah piutang dan pembayaran. Salah satu metode penting yang dapat menjelaskan sebagian besar aset perusahaan adalah manajemen piutang. Piutang adalah komponen modal kerja yang sangat penting. Karena piutang termasuk dalam laporan posisi keuangan, pengolahan data piutang yang tepat sangat berpengaruh terhadap keakuratan penilaian piutang dalam laporan keuangan. Akuntansi piutang yang akurat dapat berdampak besar pada kualitas pelaporan keuangan. Selain itu, laporan keuangan berfungsi sebagai gambaran untuk para pembaca mengenai kondisi keuangan perusahaan, kinerja bisnis, serta berbagai masalah terkait lainnya. Oleh karena itu, dalam menyusun laporan keuangan tentu sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang telah disetujui. Laporan keuangan dapat memberikan penilaian yang wajar apabila standar tersebut dipatuhi dalam proses pencatatan piutang usaha.

Perusahaan harus menggunakan metode penjualan kredit untuk meningkatkan penjualan mereka ditengah persaingan ketat dengan bisnis lain. Namun konsekuensinya yang tidak diinginkan dari penerapan kebijakan ini termasuk peningkatan jumlah piutang serta peningkatan jumlah kredit macet, keterlambatan pembayaran, dan biaya terkait lainnya.

Tidak ada organisasi yang mengantisipasi bahwa debitur tidak akan membayar semua piutang yang diterbitkan. Namun, pembayaran yang terlambat dan tidak tertagih dari berbagai jenis piutang selalu mungkin terjadi, terlepas dari penelitian menyeluruh tentang proses perolehan kredit.

Akuntansi piutang merupakan sistem dan metode yang dijalankan oleh perusahaan untuk mencatat setiap transaksi piutang yang terjadi. Mulyadi (2007:6) menjelaskan bahwa sistem adalah kumpulan prosedur yang disusun secara terorganisir dan terpadu guna menjalankan aktivitas utama perusahaan secara efisien.

Dalam konteks akuntansi piutang, perlakuan akuntansi meliputi berbagai proses yang berkaitan dengan pemberian simbol atau pencatatan pada transaksi piutang. Proses ini mencakup pengakuan atas adanya piutang, pengukuran nilai piutang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku, pencatatan transaksi piutang ke dalam buku besar atau sistem akuntansi perusahaan, serta pelaporan informasi piutang dalam laporan keuangan selama periode tertentu. Semua tahapan ini bertujuan untuk memastikan bahwa piutang dicatat dan dilaporkan secara akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

Piutang dan pendapatan dari penjualan harus dicatat pada saat terjadinya transaksi penjualan tersebut. Secara prinsip, pengakuan piutang usaha harus dilakukan secara simultan dengan pengakuan pendapatan penjualan secara kredit. Dalam kasus jasa, pengakuan piutang dilakukan pada saat seluruh aktivitas penyediaan jasa selesai dan telah diserahkan kepada pihak pembeli, khususnya dalam transaksi jasa yang dilakukan secara kredit.

Selain itu, terdapat kondisi khusus yang membatasi pengakuan piutang. Piutang tidak boleh diakui untuk barang dagang yang telah dikirimkan apabila terdapat perjanjian yang menyatakan bahwa pengirim masih mempertahankan hak kepemilikan atas barang tersebut hingga ada tanda penerimaan resmi dari pembeli. Hal ini juga berlaku untuk barang yang dikirimkan berdasarkan perjanjian konsinyasi, di mana pengirim (consignor) tetap memegang hak milik atas barang sampai barang tersebut berhasil dijual oleh penerima konsinyasi (consignee).

Piutang tak tertagih adalah piutang usaha yang telah melewati batas waktu

pembayaran yang wajar dan tidak menunjukkan tanda-tanda akan dapat ditagih kembali, meskipun telah dilakukan berbagai upaya penagihan. Dalam praktik akuntansi, piutang jenis ini biasanya dihapuskan dari catatan keuangan dengan cara mengakui kerugian, yang tercermin sebagai beban penurunan nilai piutang atau biaya piutang tak tertagih (bad debt expense). Piutang tak tertagih juga berfungsi sebagai indikator penting dalam mengevaluasi kualitas pengelolaan piutang oleh perusahaan. Semakin besar jumlah piutang tak tertagih yang dimiliki, maka semakin rendah tingkat efektivitas pengelolaan piutang tersebut dan semakin tinggi pula potensi risiko kerugian finansial yang dihadapi perusahaan.

Guna mengantisipasi risiko piutang yang tidak tertagih, perusahaan yang memiliki piutang wajib membentuk cadangan kerugian piutang sesuai ketentuan dalam Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 50 dan 55. Apabila perusahaan tidak menyisihkan cadangan tersebut sebagaimana diatur dalam PSAK, maka hal tersebut dapat menimbulkan penyimpangan dalam pelaporan keuangan. Dengan membuat cadangan kerugian piutang sesuai dengan ketentuan PSAK, perusahaan dapat meningkatkan keakuratan laporan keuangan dan mengurangi risiko kerugian akibat piutang yang tidak tertagih. Sangat penting untuk menerapkan akuntansi piutang mulai dari pengakuan, pengukuran, dan penyajian agar laporan keuangan disajikan dengan benar.

Untuk mengelola piutang dengan baik, perusahaan perlu menyusun pencatatan akuntansi piutang usaha secara akurat. Guna mempermudah pemantauan piutang yang masih belum tertagih, perusahaan biasanya menyusun daftar umur piutang. Langkah ini membantu menjaga agar laporan keuangan tetap sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

PT. SUCOFINDO (Persero) merupakan perusahaan hasil kerja sama antara Pemerintah Republik Indonesia dan Societe Generale de Surveillance Holding SA (SGS) yang berbasis di Jenewa, Swiss. Perusahaan ini merupakan pelopor dalam bidang jasa

inspeksi di Indonesia. Organisasi ini melakukan inspeksi, pengujian, penilaian, dan konsultasi dengan cabang hampir di seluruh Indonesia. Selain itu, PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang, salah satu cabangnya, menyediakan layanan pelanggan dengan kredit.

Kebijakan memberikan kredit kepada calon klien yang total tagihannya untuk satu pekerjaan (order) melebihi RP.10 juta diberlakukan untuk pengelolaan piutang. Pembayaran penuh dan tunai dimuka diperlukan bagi klien baru dan calon klien dengan tagihan dibawah Rp 10 juta. Untuk pekerjaan dengan nilai tagihan di atas Rp10 juta, diperlukan pembayaran uang muka sebesar 30% ditambah PPN sebesar 11%. Pelunasan sisanya dilakukan setelah pelanggan menerima sertifikat atau laporan hasil pekerjaan. Bahwa tidak tertagihnya sebagian penjualan kredit atau bahkan kredit macet terjadi pada PT.SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang karena kebijakannya dalam menawarkan layanan kredit kepada konsumen. Kerugian piutang terjadi ketika sejumlah piutang tidak dapat ditagih dari pihak terkait. Meskipun tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan maksimal, alokasi dana untuk menutupi piutang tak tertagih akan mengurangi besarnya laba operasional yang bisa dicapai. Jika ditinjau dari berbagai sudut, keuntungan yang besar akan menghasilkan keuntungan yang signifikan bagi bisnis, infestor, dan staf.

Dari penjelasan di atas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana PT. Sucofindo (Persero) Cabang Padang menjalankan prosedur pengelolaan dan analisis piutang, mulai dari proses penjualan secara kredit, pencatatan piutang tak tertagih, hingga penanganan keterlambatan pembayaran, yang diangkat dalam penelitian dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT. Sucofindo Cabang Padang”**

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana penerapan kebijakan akuntansi terkait piutang atas jasa di PT Sucofindo Cabang Padang?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih di PT Sucofindo Cabang Padang?
3. Bagaimaa analisis pengakuan piutang dilakukan PT Sucofindo cabang Padang?

1.3 Tujuan Magang

Tujuan magang yang ingin dicapai oleh penulis antara lain adalah:

1. Untuk memahami dan menganalisis kebijakan akuntansi yang diterapkan terhadap piutang jasa di PT Sucofindo Cabang padang.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab munculnya piutang tak tertagih di PT Sucofindo Cabang Padang.
3. Untuk menilai proses dan prosedur pengakuan piutang yang diterapkan di PT Sucofindo Cabang Padang.

1.4 Manfaat Magang

Ada beberapa pihak yang mendapat keuntungan dari pelaksanaan magang ini:

1. Bagi Penulis
 - a. Menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik kerja nyata, sehingga dapat memahami kondisi dunia kerja secara langsung.
 - b. Memahami metode, sistem, serta teknologi yang digunakan dalam lingkungan kerja.
 - c. Memperluas wawasan dan menambah pengalaman terkait dunia kerja..
2. Bagi Instansi
 - a. Dapat merekrut mahasiswa yang dinilai berkualitas kedalam instansi.
 - b. Membantu instansi dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab kerjanya.

- c. Membangun dan mempererat hubungan yang baik antara instansi dan universitas.
3. Bagi Universitas
- a. Menjadi wadah untuk menjalin kerja sama antara perusahaan dengan Universitas, khususnya Fakultas Ekonomi.
 - b. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang tepat dan terkini, penulis melakukan:

- 1) Observasi langsung terhadap laporan *aging schedule* dan laporan keuangan PT SUCOFINDO Cabang Padang.
- 2) Wawancara mendalam dengan salah satu pegawai dari bagian keuangan yang bertanggung jawab terhadap pencatatan dan penagihan piutang.

Hasil wawancara menjadi bagian penting dalam memahami faktor-faktor non-teknis yang tidak sepenuhnya tercermin dalam data akuntansi.

1.6 Tempat dan Waktu Magang

Kegiatan magang ini dilakukan di PT Sucofindo Cabang Padang, yang beralamat di Jalan By Pass KM 19,5, Kelurahan Balai Gadang, Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang, Sumatera Barat. Magang berlangsung selama 45 hari, mulai dari tanggal 13 Januari hingga 14 Maret 2025.