

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini perkembangan dunia usaha mulai pesat hal ini ditunjukkan oleh banyaknya perusahaan baru yang bermunculan di kawasan industri perkotaan hingga kawasan daerah. Perusahaan baru tersebut sangat beragam mulai dari perusahaan kecil, menengah hingga perseroan terbatas yang menyebabkan persaingan ketat antar perusahaan yang bergerak di bidang sejenis. Banyaknya perusahaan sejenis membuat pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan kualitas barang dan jasa sebagai upaya bertahan dan berkembang ditengah persaingan bisnis yang ketat. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat dilakukan dengan aktifitas penjualan. Adanya manajemen yang baik bagi perusahaan juga diperlukan agar barang dagangan dan jasa dapat dipasarkan dengan baik sesuai dengan target penjualan perusahaan.

Metode penjualan pada perusahaan dapat dilakukan dengan dua acara yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit adalah pemberian kredit untuk barang atau jasa sesuai perjanjian dan pembayaran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak perusahaan yang bersangkutan. Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayarannya dilakukan secara tunai sehingga perusahaan akan

lebih cepat menerima kas. Dalam praktek bisnis, penjualan secara kredit merupakan yang sering dipilih oleh berbagai macam perusahaan. Ditinjau dari sisi pembeli, penjualan secara kredit akan berdampak baik karena pembayaran untuk pembelian dapat ditunda. Bagi kreditor juga memiliki keuntungan yaitu dapat membantu suatu perusahaan terutama dalam usahanya untuk mempertahankan pelanggan yang ada maupun untuk memikat pelanggan yang baru. Menurut Sundjaja (2003:272) Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan tersebut tidak hanya memberikan dampak positif terhadap peningkatan volume penjualan dan laba usaha, namun juga terdapat resiko adanya piutang tak tertagih akibat pelanggan yang terlambat membayar atau bangkrut.

Penjualan secara kredit akan menimbulkan akun piutang dalam pembukuan perusahaan. Piutang disertai adanya syarat termin atau tenggang waktu terhadap pembayaran sejak penyerahan barang apabila perusahaan dagang atau selesainya jasa hingga diterima pembayaran. Bagi perusahaan (kreditor) dapat menerapkan kebijakan terhadap debitor sehingga tidak menimbulkan kemacetan dalam penagihan. Penagihan terhadap piutang juga tidak lepas dari pengendalian pihak manajemen perusahaan, semakin panjang jangka waktu pembayaran maka akan menaikkan rata-rata jangka waktu penagihan dan berakibat makin besar jumlah investasi dalam perkiraan piutang dagang bagi kreditor.

Laporan tugas akhir ini merupakan studi kasus pada PT. RZO yang bergerak dibidang farmasi. Dalam aktifitas penjualannya

perusahaan menawarkan penjualan barang dagangan secara tunai dan kredit. Mayoritas pelanggan memilih untuk membeli barang secara kredit yang ditawarkan oleh PT. RZO pada pedagang besar farmasi (PBF) lainnya, pedagang ritel, apotek serta rumah sakit sehingga menyebabkan timbul piutang dagang. PT. RZO tidak menyediakan akun piutang tak tertagih, menurut PT. RZO perusahaan akan tetap menagih kepada pelanggan yang dilakukan oleh salesman dengan tanggal yang disepakati.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu analisis terhadap tingkat perputaran piutang dagang dengan mengaplikasikan rasio keuangan. Rasio keuangan dapat menjadi sangat berguna untuk menilai kondisi keuangan perusahaan, mengetahui gambaran keadaan piutang sebenarnya serta mengetahui kebijakan manajemen piutang yang diterapkan selama 3 bulan sesuai dengan penyusunan langsung laporan keuangan perusahaan selama praktek kerja lapangan (magang) tersebut oleh penulis. Maka topik mengenai bagaimana **ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG PADA PT. RZO** menjadi menarik untuk dibahas.

1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka ruang lingkup pembahasan meliputi perputaran piutang yang diterapkan oleh PT. RZO. Berbagai data maupun informasi tentang topik tersebut didapatkan dengan melakukan penyusunan laporan keuangan bulanan secara langsung selama kegiatan praktek kerja lapangan (magang).

1.3 Tujuan Laporan

- a. Melengkapi syarat kelulusan Program Studi Diploma Tiga Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
- b. Mempraktikan langsung teori-teori akuntansi keuangan dan akuntansi keuangan lanjutan saat perkuliahan dengan contoh perusahaan yang nyata
- c. Sebagai awal serta latihan untuk menghadapi dunia kerja melalui proses Praktek Kerja Lapangan (PKL) atau magang.

1.4 Manfaat Laporan

Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dalam laporan tugas akhir ini sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Akademik

- a. Menambah ilmu pengetahuan mengenai teori akuntansi dasar dan keuangan khususnya bagian piutang dagang.

1.4.2 Manfaat Praktik

- a. Mendapatkan pengalaman bekerja pada Kantor Akuntan Publik (KAP).
- b. Mampu berinteraksi sesama rekan kerja dan dapat bekerja tim dengan baik.

- c. Dapat menciptakan dan menumbuhkan rasa tanggung jawab serta sikap profesionalisme dan kedisiplinan kedepannya, guna membantu ketika memasuki dunia kerja.
- d. Berkontribusi dalam memberikan informasi mengenai penyusunan laporan keuangan pada bulan Januari, Februari dan Maret.
- e. Dapat *sharing* ilmu pengetahuan dengan para karyawan mengenai perpajakan, akuntansi serta cara mengoperasikan *Microsoft excel* dengan cepat dan efisien.