

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai dari kemampuannya memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan aset dan modal. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, di mana semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Reeve, Warren, dan Duchac (2008:288) menyatakan bahwa penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit.

Penjualan tunai merupakan penjualan yang terjadi secara kontan, pembayaran bisa secara langsung, sedangkan penjualan kredit yang biasa dikenal dengan istilah piutang merupakan penjualan dengan tenggat waktu membayar rata-rata di atas satu bulan. Pada umumnya perusahaan memberlakukan kedua sistem penjualan tunai dan kredit secara bersamaan untuk mendongkrak penjualan. Piutang merupakan aset lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu kurang dari satu tahun atau dalam satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Selain itu, faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang yang diakibatkan oleh penjualan secara kredit secara garis besar adalah volume penjualan kredit, syarat pembayaran penjualan kredit, ketentuan tentang pembatasan kredit, kebijakan tentang pengumpulan piutang.

Faktor–faktor tersebut di atas, secara langsung maupun tidak langsung merupakan unsur–unsur pembentuk kebijakan kredit. Adanya piutang dapat menyebabkan perusahaan menghadapi risiko tidak tertagihnya piutang. Risiko yang mungkin akan timbul dari piutang adalah risiko tidak terbayarnya sebagian piutang, risiko keterlambatan dalam pengumpulan piutang, dan risiko tertanamnya modal dalam piutang.

PT. Gawih Jaya adalah perusahaan yang memproduksi dan sekaligus menjadi distributor rokok. *Brand* rokok yang diproduksi PT. Gawih Jaya adalah Wismilak. Dalam melakukan transaksi penjualan, PT. Gawih Jaya menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai tidak menimbulkan masalah, tetapi penjualan kredit dapat menimbulkan masalah yaitu perusahaan menghadapi risiko tidak tertagihnya piutang. Sistem penjualan kredit yang digunakan dalam perusahaan sudah baik tetapi cara mengoperasionalkannya kurang baik, sering terjadi masalah dalam memilah-milah bukti yang akan dikirimkan ke area-area maka diperlukan pengendalian internal. Tujuan pengendalian internal memberikan jaminan yang wajar bahwa aktiva dilindungi dan digunakan untuk pencapaian tujuan usaha, informasi bisnis akurat, dan karyawan mematuhi peraturan dan ketentuan. Selain itu analisis juga diperlukan agar risiko tersebut dapat teratasi.

Setiap bulan bagian akuntansi memeriksa keluar masuknya keuangan serta mencatat piutang yang belum tertagih dan belum jatuh tempo. Setelah itu dipilih dan dikelompokkan mana yang masuk ke rekap masalah dan rekap tagihan. Rekap masalah adalah pelanggan

yang tidak dapat melunasi piutang karena masalah tertentu maka perusahaan memberikan *bad debt* atau pemutihan (piutang yang sudah tidak dapat tertagih) dan yang dimaksud dengan rekap tagihan adalah piutang yang belum dapat ditagih karena belum jatuh tempo. Meskipun pelanggan membayar sebelum jatuh tempo, PT. Gawih Jaya tidak memberikan diskon dan sebaliknya juga jika lewat jatuh tempo tidak diberi sanksi dan dampaknya banyak pelanggan yang membayar lewat jatuh tempo. Risiko yang besar adalah tidak terbayarnya seluruh piutang dan resiko tidak terbayarnya sebagian dari jumlah piutang. Tidak tertagihnya piutang dalam jumlah yang besar dan berulang kali dapat berakibat menurunnya kemampuan memperoleh laba.

1.2. Pokok Bahasan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka pokok bahasan dalam laporan tugas akhir magang ini adalah: “Bagaimana analisis piutang usaha untuk pengendalian internal di PT. Gawih Jaya”.

1.3. Tujuan

Tujuan laporan tugas akhir magang ini adalah menganalisis dalam rangka pengendalian internal di PT. Gawih Jaya.

1.4. Manfaat

Dalam pratek kerja (magang) ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan yaitu:

1. Bagi pemegang

Agar pemegang dapat membandingkan antara teori atau ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dengan kenyataan di lapangan, untuk memperdalam ilmu pengetahuan akuntansi sebagai media untuk menetapkan pengetahuan yang diperoleh, dan untuk memperkaya pengalaman dan memperluas wawasan.

2. Bagi PT. Gawih Jaya

Sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil berbagai keputusan untuk memecahkan masalah-masalah, mengadakan perbaikan-perbaikan dan juga dapat memberikan beberapa saran yang sangat berguna bagi perusahaan.

3. Bagi Pemegang berikutnya

Sebagai bahan pertimbangan pemegang berikutnya di masa mendatang dalam menyusun tugas akhir.

1.5. Ruang Lingkup

Ruang lingkup pokok bahasan dalam magang dibatasi pada piutang usaha di PT. Gawih jaya yang dimulai dari pengembalian barang atau retur dari berbagai area, menerima *email*, fax dan menerima bukti-bukti dari berbagai area.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika dari laporan tugas akhir magang adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisi latar belakang, pokok bahasan, tujuan, manfaat magang, ruang lingkup dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Berisikan pemaparan landasan teori yang menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai landasan dalam pembahasan permasalahan.

BAB 3 HASIL ORIENTASI MAGANG

Berisikan gambaran umum perusahaan magang, jadwal pelaksanaan magang, serta ikhtisar kegiatan magang.

BAB 4 DESKRIPSI HASIL MAGANG

Berisikan pembahasan atas hasil temuan yang diperoleh saat melaksanakan magang.

BAB 5 PENUTUP

Berisikan simpulan, saran-saran yang diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

