

## I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Menurut tujuannya perusahaan merupakan sebuah organisasi yang didirikan seseorang maupun sekelompok orang yang kegiatannya adalah melakukan kegiatan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomi manusia. Perusahaan didirikan dengan visi dan misi guna mencapai tujuan yang telah dibuat. Tujuan pendirian perusahaan pada dasarnya adalah untuk memperoleh keuntungan. Sebuah perusahaan dalam menjalankan tujuannya dalam menghasilkan keuntungan menggunakan berbagai strategi. Strategi tersebut mencakup beberapa aspek baik dari sisi pemasaran, operasional maupun keuangan. Salah satu strategi yang dapat digunakan dari sisi keuangan adalah dengan melakukan metode penjualan secara tunai dan kredit.

Perusahaan dalam meningkatkan penjualan dan keuntungan, lebih banyak menjual produknya secara kredit. Hal ini dilakukan perusahaan karena penjualan secara kredit merupakan salah satu bentuk penjualan yang cocok pada masa kini. Sistem penjualan kredit ini mengharuskan perusahaan membuat suatu kebijakan terkait piutang. Dengan memberikan kebijakan piutang kepada pelanggan berarti perusahaan memberi kesempatan kepada pelanggan untuk segera memperoleh kebutuhannya dengan pembayaran yang dilakukan secara berkala. Dengan memberikan kebijakan piutang ini perusahaan berharap dapat meningkatkan volume penjualan. Namun dengan memberikan kebijakan ini maka juga akan menimbulkan piutang tak tertagih, menurut Hery (2014), piutang tak tertagih yaitu “Begitu piutang usaha dicatat, nantinya akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset lancar. Piutang usaha yang dilaporkan dalam neraca ini haruslah besar-besarnya menunjukkan suatu jumlah yang kemungkinan besar dapat ditagih, setelah memperhitungkan besarnya kredit macet. Beban yang timbul atas tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet akan dicatat dalam pembukuan sebagai beban operasional, yaitu dengan menggunakan istilah akun : beban kredit macet (*bad debt expense*), atau beban piutang ragu-ragu (*doubtful account expense*), atau beban piutang yang tidak dapat ditagih (*uncollectible method*)”.

Piutang akan timbul jika perusahaan menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Piutang sendiri dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu piutang dagang dan piutang bukan dagang, piutang dagang merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan sedangkan piutang bukan dagang merupakan piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan (Zaki Baridwan, 2000: 124). Menurut Amir Abadi Jusuf (2000: 272) piutang adalah uang yang terutang oleh pelanggan atas barang yang telah kita jual atau jasa yang kita berikan kepadanya.

Pengelolaan piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa dengan baik, sehingga kebijakan manajemen piutang dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pengelolaan piutang harus direncanakan dengan matang mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Sistem pengendalian piutang yang baik akan sangat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan kredit. Pengendalian internal pada suatu sistem juga sangat berpengaruh karena dapat meminimalisir kecurangan yang akan terjadi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

PT Enseval Putera Megatrading Tbk cabang Solo beralamat di jalan Amarta Raya No 08 Area Sawah Ngabeyan Kartasura Sukoharjo. Perusahaan ini bergerak pada bisa distribusi alat kesehatan dan produk farmasi. Target penjualan perusahaan ini antara lain rumah sakit, apotek, toko-toko alat kesehatan dan retail-retail. Area distribusi perusahaan ini yaitu Kabupaten Sukoharjo, Kota Solo, Kabupaten Sragen, Kabupaten Klaten, Kabupaten Boyolali dan Kabupaten Wonogiri.

Pada PT Enseval Putera Megatrading cabang Solo ini sistem pembayarannya lebih banyak dengan sistem kredit dengan berbagai termin pembayaran, antara lain kredit 7 hari, 14 hari, 21 hari 30 hari, 45 hari, 60 hari dan 90 hari. Dalam adanya sistem pembayaran ini maka perusahaan memiliki jumlah piutang yang sangat besar. Selain hal tersebut dalam membuat daftar tagihan sering sekali terjadi kesalahan pada poll faktur. Kesalahan tersebut terjadi karena kurangnya ketelitian dalam membuat daftar tagihan. Kesalahan tersebut membuat piutang telat tertagih.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membahas sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Cabang Solo dalam bentuk laporan tugas akhir dengan judul “Sistem Akuntansi Piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Cabang Solo”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah pada tugas akhir ini sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Cabang Solo ?
2. Apa saja dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Cabang Solo ?
3. Bagaimana prosedur dan bagan alir dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Cabang Solo ?
4. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan pada sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk Cabang Solo ?

## 1.3 Tujuan

Berdasarkan uraian rumusan masalah yang akan dibahas, maka penulis memiliki tujuan antara lain sebagai berikut :

1. Menguraikan kebijakan akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk. cabang Solo.
2. Menguraikan dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk. Cabang Solo.
3. Mengidentifikasi prosedur dan bagan alir dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk. cabang Solo.
4. Menguraikan sistem pengendalian internal yang diterapkan pada sistem akuntansi piutang pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk cabang Solo.

#### 1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan tugas akhir yang hendak dicapai, maka tugas akhir ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak. Manfaat dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis
 

Penulis berharap dengan penulisan tugas akhir ini dapat sebagai bahan masukan sehingga menambah pengetahuan, wawasan dan menerapkan ilmu pengetahuan yang sudah didapat selama perkuliahan.
2. Bagi Pembaca
 

Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai sumber referensi, tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan guna penulisan-penulisan berikutnya.
3. Bagi Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor
 

Sebagai tambahan informasi dan bahan referensi bagi mahasiswa yang akan menyusun tugas akhir dengan bahasan sistem akuntansi piutang.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies