

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan suatu produk yang diciptakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen semakin beraneka ragam, hal ini membuat masyarakat berkeinginan untuk memiliki produk tersebut. Dengan semakin beragamnya produk mengakibatkan perusahaan saling berkompetisi untuk menarik konsumen agar membeli barang yang ditawarkan oleh perusahaannya. Kebutuhan konsumen akan suatu produk merupakan peluang bagi produsen untuk melakukan peningkatan penjualan dalam upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat.

Peningkatan penjualan suatu produk perusahaan sering dilakukan melalui penjualan secara kredit, disamping kebijakan tunai atau cash. Penjualan kredit dilakukan untuk mempertahankan pelanggan–pelanggan yang sudah ada dan juga untuk menarik pelanggan baru sehingga secara langsung ini akan berpengaruh pada peningkatan penjualan bagi perusahaan tersebut. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut, atau biasa disebut dengan piutang. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli (Mulyadi, 2001:210).

Kebijakan penjualan kredit merupakan langkah efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan, meskipun perusahaan tersebut belum langsung

mendapatkan penerimaan kas pada saat itu, akan tetapi dengan sistem seperti ini perusahaan memiliki peluang besar untuk menambah kas bagi perusahaan. Dengan adanya transaksi penjualan kredit maka oleh perusahaan akan dicatat sebagai piutang dan barulah pada saat hari atau waktu kesepakatan atas perjanjian pelunasan piutang tiba maka akan terjadi alir kas masuk atau penerimaan kas pada perusahaan dari pengumpulan pelunasan piutang tersebut.

Pada umumnya perusahaan dalam menjalankan operasi selalu mengedepankan efisiensi dalam pencapaian tujuan perusahaan. Hal ini berlakupun pada perusahaan yang mengambil kebijakan penjualan kredit dimana perusahaan mengharapkan adanya efektivitas atau tercapainya target secara kuantitas atas penerimaan kas dari pelunasan piutang yang dilakukan oleh pelanggan. Dalam arti bahwa setiap kebijakan kredit akan membawa konsekuensi atau resiko dalam pelaksanaannya, jika perusahaan mengalami kegagalan didalam mengelola piutang, maka hal ini jelas akan berpengaruh pada alir kas masuk perusahaan. Namun jika pengelolaan piutang dapat dilakukan dengan baik maka ini akan menjamin tersedianya informasi akurat yang berhubungan dengan piutang.

Piutang merupakan tagihan kepada pihak lain untuk memperoleh uang, barang, atau jasa tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini. Piutang mempunyai kemampuan yang sangat unik karena mengandung unsur ketidakpastian dalam penagihannya dimasa yang akan datang. Karena sifatnya yang mengandung unsur ketidakpastian tersebut maka piutang dagang harus dapat dikelola dengan baik. Jika tidak dapat dikelola dengan baik maka resiko yang akan timbul dapat berupa

piutang yang tidak dapat ditagih sehingga akan menimbulkan kerugian bagi pihak penjual. Salah satu bentuk pengelolaan yang baik terhadap piutang dapat dinilai dari prosedur pencatatan yang digunakan pada perusahaan tersebut.

Pada saat ini banyak perusahaan yang menjual produknya kepada pelanggan dengan melakukan transaksi kredit. PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo merupakan salah satu perusahaan retail dan finance di kota gorontalo yang bergerak dalam bidang perdagangan yang tentunya melakukan transaksi penjualan secara kredit sehingga menimbulkan piutang bagi perusahaan. Contoh barang yang dipasarkan secara kredit pada PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo adalah alat-alat elektronik, Perabotan rumah tangga dan kendaraan bermotor roda dua. Sesuai dengan observasi yang dilakukan langsung pada Columbia Gorontalo yang beralamat di Jl. HB. Jassin Kota Gorontalo, penulis menemui masalah yang diteliti bahwa pengelolaan piutang dagang dalam hal pencatatan yang diterapkan oleh perusahaan tersebut belum sesuai dengan pencatatan akuntansi piutang yang diterapkan dalam teori ilmu akuntansi yang terterima secara umum. Hal ini menjadi sangat penting untuk diperhatikan karena pencatatan terhadap piutang yang baik dan benar turut mempengaruhi kemungkinan piutang tersebut dapat direalisasikan dalam bentuk penerimaan kas sesuai dengan harapan yang dapat ditagih oleh perusahaan. Apalagi perusahaan ini tergolong perusahaan yang besar yang sebagian besar proporsi penjualannya dilakukan secara kredit.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, jika penanganan terhadap piutang belum dapat dikelola dengan baik seperti tidak tersedianya informasi

piutang yang akurat oleh perusahaan karena prosedur pencatatan yang tidak optimal, maka hal ini akan sangat berpengaruh terhadap tidak efektifnya penerimaan kas yang diterima dari hasil penagihan piutang tersebut. Hal ini disebabkan karena salah satu bentuk pengelolaan yang baik terhadap piutang dapat dinilai dari prosedur pencatatan yang digunakan pada perusahaan tersebut. Berdasarkan latar belakang dari permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Analisis Prosedur Pencatatan Piutang pada PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo.

1.2 Identifikasi Masalah

PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo merupakan perusahaan keluarga yang sudah menekuni bisnis penjualan sejak lama. Perusahaan ini berdiri pertama kali secara resmi pada tanggal 28 Februari 1982, dan baru pada tahun 1995 perusahaan ini memperluas pemasarannya di wilayah Gorontalo. PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo bergerak dalam penjualan kredit dan *cash* barang elektronik, furniture, alat komunikasi serta alat transportasi. Jika dilihat dari omset penjualan dan peningkatan wilayah pemasaran perusahaan ini tergolong perusahaan besar.

Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, penjualan secara kredit memiliki proporsi terbesar dibandingkan penjualan secara *cash*. Oleh karena itu, pendapatan terbesar perusahaan berasal dari piutang. Piutang merupakan aktiva yang memiliki resiko tidak tertagih dimasa depan. Dengan demikian perusahaan harus melakukan pengelolaan yang baik terhadap piutang

tersebut. Pengelolaan terhadap piutang dapat dilakukan melalui prosedur pencatatan piutang yang dilakukan berdasarkan system akuntansi yang diterima secara umum.

1.3 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimana Prosedur Pencatatan Piutang pada PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo?”

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dan menganalisis prosedur pencatatan piutang pada PT. Columbindo Perdana Cabang Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat pelaksanaan penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menambah pengetahuan dan memperluas wawasan yang dapat dijadikan sebagai wujud pengimplementasian dan penerapan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan.
2. Sebagai pedoman bagi penulis dalam berfikir dan bertindak secara ilmiah yang berkenaan dengan disiplin ilmu yang digeluti saat ini.

3. Dapat dijadikan sebagai bahan pembanding bagi mahasiswa yang ingin melakukan pengembangan penelitian dengan tema yang sama pada masa yang akan datang.

1.5.2 Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan sumbangsih pemikiran yang positif dan dapat menjadi bahan masukan bagi pihak perusahaan dan dapat dijadikan tolak ukur yang bermanfaat dalam melaksanakan sistem pencatatan piutang dagang.