

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat dan cepat mendorong pelaku bisnis untuk dapat mempertahankan kelangsungan perusahaannya. Salah satu tujuan utama didirikannya suatu perusahaan yaitu untuk menghasilkan laba maksimal. Seiring dengan bertambah banyaknya perusahaan maka semakin banyak pula persaingan yang ketat di bidang perekonomian yang menuntut perusahaan untuk meningkatkan kualitas di dalam pencapaian tujuan setiap perusahaan. Hal tersebut juga menyebabkan semakin tingginya kebutuhan masyarakat sehingga membuat peluang besar bagi setiap perusahaan untuk menghasilkan produk-produk yang baru dengan harga yang terjangkau untuk menarik konsumen lebih banyak lagi.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Strategi yang dilakukan setiap perusahaan untuk mempertahankan kegiatan usahanya yaitu menciptakan sesuatu yang berbeda agar dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Salah satunya dengan cara memberikan penjualan secara kredit, karena penjualan secara kredit memberikan jangka waktu pembayaran kepada setiap konsumennya. Dalam menentukan kebijakan ini perusahaan harus menyesuaikan dengan kebijakan kredit yang berlaku umum. Dengan adanya penjualan secara kredit maka timbul piutang usaha dalam perusahaan.

Penjualan secara kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa kali yaitu cicilan atau dibayar sekaligus pada waktu jatuh tempo. Penjualan secara kredit dapat memperbesar hasil penjualan, sehingga dapat menimbulkan beberapa keuntungan yaitu kenaikan hasil penjualan dan kenaikan laba. Dalam memutuskan penjualan secara kredit perusahaan harus memberikan syarat dan pembayaran kredit kepada konsumen.

Pada dasarnya piutang timbul dari penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan dengan tujuan agar dapat menjual lebih banyak produk barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Piutang adalah bagian dari aktiva perusahaan yang bersifat lancar, umumnya berupa kas yang masih akan diterima dimasa yang akan datang dan terdapat pada laporan keuangan setiap perusahaan baik perusahaan dagang, manufaktur dan jasa. Piutang usaha termasuk ke dalam aktiva lancar karena piutang pada pihak lain dapat ditagih pada saat piutang usaha tersebut telah jatuh tempo yang jangka waktunya kurang dari satu tahun. Selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang usaha juga mengandung risiko bagi perusahaan yaitu risiko tidak terbayarnya seluruh piutang, risiko tidak terbayarnya sebagian piutang, risiko keterlambatan dalam melunasi piutang, risiko tertanamnya modal dalam piutang.

Dalam penjualan kredit, diperlukan proses pembayaran yang cukup panjang yang dimulai dari pencatatan piutang, penagihan piutang, sampai pada penerimaan kas. Dimana pencatatan merupakan pembuatan suatu catatan pembukuan, kronologis kejadian yang terjadi, terukur melalui suatu cara yang sistematis dan teratur. Pengelolaan penagihan piutang yang tidak baik dapat menyebabkan perusahaan kesulitan likuiditas, sehingga piutang atas penjualan kredit itu tidak dapat ditagih yang akhirnya menyebabkan kerugian pada perusahaan.

Masalah yang umum dihadapi perusahaan berkaitan dengan piutang adalah sering terjadinya penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak tertagih seluruhnya. Dengan kata lain, bahwa disisi lain manajemen perusahaan juga harus mempertimbangkan risiko dari penjualan kredit yaitu adanya kemungkinan

penunggakan pembayaran hingga risiko atas debitur yang tidak melakukan pembayaran. Kurangnya pengelolaan atas piutang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar.

Munawir (2002:68) mengemukakan : ”Piutang tak tertagih akan mengurangi atau menurunkan jumlah piutang dagang. Piutang lancar perusahaan ialah sumber utama untuk membayar kembali hutang lancar dan hutang-hutang lain. Hal ini dapat mempengaruhi likuiditas perusahaan”.

Langkah-langkah mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang:

1. Penentuan besarnya risiko yang akan ditanggung perusahaan, hal ini ditentukan atas dasar pengalaman tahun-tahun sebelumnya.
2. Kemampuan debitur memenuhi kewajibannya, hal ini dapat diukur dengan likuiditas dan rentabilitas. Selain itu perlu dipertimbangkan:
 - Kejujuran debitur dalam memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya.
 - Memiliki modal kerja yang cukup dalam memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya
 - Sifat-sifat dan moril yang baik dari debitur.
 - Membuat klasifikasi kredit tiap pelanggan, hal ini dapat digunakan daftar analisis umur piutang sehingga diketahui sejarah kredit tiap-tiap pelanggan.
 - Mengadakan seleksi calon pelanggan, berdasar sejarah kredit dapat ditentukan pelanggan mana yang dapat ditambah plafon kredit, diturunkan, atau tetap.

PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) adalah perusahaan yang bergerak dibidang otomotif dengan merk Toyota. Adapun pelayanan yang diberikan adalah penjualan mobil baru berikut pelayanan purna jualnya

diantaranya jasa layanan *service* serta pengadaan suku cadang aslinya. Penulis melakukan penelitian di PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) cabang Bandung Asia Afrika. Dimana di cabang ini terdiri dari 3 divisi yaitu: divisi Unit (penjualan mobil baru), divisi *Service*, dan divisi *Part Indirect*. Penelitian dilakukan di divisi *Part Indirect*. *Part Indirect* Bandung Asia afrika melakukan penjualan secara kredit kepada *VSP Dealer*, *Fleet User*, *Sub Dealer*, *Work Shop* dan *Part Shop* di wilayah Bandung dan sekitarnya, antara lain ke daerah Tasikmalaya, Garut, Subang, Pamanukan, Purwakarta, Sumedang, dan Karawang. Penjualan secara kredit diberikan kepada pelanggan yang sudah memiliki Perjanjian Kerjasama dengan *Part Indirect* Auto 2000 Asia Afrika. Jangka waktu pembayaran yang diberikan kepada pelanggan untuk melunasi hutangnya berbeda beda, sesuai dengan pengajuan awal di perjanjian kerjasama. Semakin panjang jangka waktu pembayaran semakin kecil diskon yang diberikan kepada pelanggan, begitu pula sebaliknya semakin pendek jangka waktu pembayaran semakin besar diskon yang diberikan kepada pelanggan. Saldo piutang terjadi karena belum ditagih atau belum lunas, dan sudah lunas tetapi belum dibukukan.

Menurut informasi yang di dapat oleh penulis terdapat masalah yang dihadapi pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) dimana dalam melakukan pembayaran, sering terjadi pelanggan membayar hutangnya melebihi jangka waktu pembayaran yang telah ditentukan. Hal ini menyebabkan terjadinya piutang *overdue* yaitu nilai saldo piutang yang belum terbayar yang melewati jangka waktu pembayarannya. Masalah penagihan piutang usaha perlu mendapat perhatian, agar risiko yang akan timbul dapat dihindarkan sekecil mungkin. Manajemen perusahaan harus aktif dalam mengelola penagihan piutang, agar piutang yang telah jatuh tempo tidak sampai menghambat kegiatan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul “ **TINJAUAN ATAS PENCATATAN DAN PENAGIHAN PIUTANG DIVISI *PART INDIRECT* PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TOYOTA SALES OPERATION (AUTO 2000) CABANG BANDUNG ASIA AFRIKA**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mencerminkan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pencatatan dan penagihan piutang divisi *part indirect* pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika?
2. Masalah apa yang dihadapi dalam pencatatan dan penagihan piutang divisi *part indirect* pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika?
3. Apakah prosedur pencatatan dan penagihan piutang divisi *part indirect* pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika sudah sesuai dengan SOP perusahaan tersebut?

1.3 Tujuan Laporan Tugas Akhir

1. Untuk mengetahui bagaimana pencatatan dan penagihan piutang divisi *part indirect* pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika.

2. Untuk mengetahui apa saja masalah-masalah yang dihadapi dalam pencatatan dan penagihan piutang divisi *part indirect* pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika.
3. Untuk mengetahui apakah prosedur pencatatan dan penagihan piutang yang dilakukan divisi *part indirect* pada PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika sudah sesuai dengan SOP perusahaan tersebut.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis ini telah menghasilkan suatu laporan untuk memecahkan suatu permasalahan yang ada dan diharapkan agar dapat memberikan manfaat yang cukup bagi banyak pihak, diantaranya:

1. Bagi Penulis

Manfaat bagi penulis adalah menambah tingkat pengetahuan mengenai piutang. Dari penelitian ini penulis dapat membandingkan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan dengan penelitian yang dilakukan.

2. Bagi Pihak Perusahaan

Sedangkan manfaat untuk pihak luar yaitu bagi PT. Astra International Tbk-Toyota Sales Operation (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berarti serta dapat memberikan sumbangan pikiran khususnya dalam piutang.

3. Bagi Pihak Lain

Selain itu manfaat untuk pihak-pihak lain yaitu dapat memberikan wawasan bagi pembaca mengenai piutang serta dapat dijadikan bahan referensi dan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis melakukan kerja praktik di PT. Astra International Tbk-*Toyota Sales Operation* (AUTO 2000) Cabang Bandung Asia Afrika yang berlokasi di Jalan Asia Afrika No. 125 Bandung. Waktu kerja praktek ini dilakukan pada tanggal 3 Maret 2014 sampai dengan 3 Mei 2014.