BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Laporan Kerja Praktek

Dalam rangka menunjang pembangunan serta menghadapi persaingan bisnis, setiap perusahaan dituntut mempersiapkan dirinya secara profesional dan fleksibel sehingga perusahaan tidak hanya mampu bertahan, namun juga dapat tumbuh dan berkembang dalam pasar global (Sumber: Riyanto, 2008:2). Untuk itu perusahaan diharapkan memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif yang kuat dalam berbagai aspek, seperti informasi yang efektif, sistem yang terkoordinasi dengan baik, pelayanan yang memuaskan, pemasaran, sumber daya manusia yang berkualitas, operasional yang handal, sistem manajemen yang baik serta pengelolaan keuangan yang efisien dan efektif (Sumber: Syamsudin, 2001:4).

Pada globalisasi seperti sekarang ini, agar perusahaan bisa bertahan dalam ketatnya persaingan usaha, diperlukan adanya suatu terobosan atau strategi yang baik. Perusahaan dituntut untuk menentukan cara agar dapat mempertahankan pelanggan lama supaya tidak berpindah ke perusahaan lain serta agar dapat menambah pelanggan baru yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan yang akan bermuara pada berkelanjutan usahanya (Sumber: Syamsudin, 2004:4).

Penjualan terbagi menjadi dua yakni penjualan tunai dan penjualan kredit. Perusahaan yang melakukan penjualan tunai, biasanya secara langsung akan menerima uang pada saat perusahaan memberikan jasa / barang kepada

konsumen. Sedangkan penjualan kredit dilakukan perusahaan melalui proses, yakni pemesanan dari konsumen, penagihan pembayaran kepada konsumen. Pembayaran secara kredit inilah yang perlu diperhatikan secara cermat, perlu adanya strategi untuk menghindari piutang tak tertagih para konsumen (Sumber: Skousen, 2001:168).

Piutang merupakan unsur yang penting dalam sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengalaman yang cukup terhadap piutang ini penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan para pelanggan. Dan piutang para pelanggan merupakan yang terpenting dalam jumlah total yang dimiliki perusahaan (Sumber: Skousen, 2001:181). Pengelolaan piutang adalah salah satu cara yang perusahaan lakukan untk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih (Sumber: Sadono Sukirno, 2011:33).

Piutang usaha merupakan suatu jumlah pembelian kredit dari pelanggan. Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang / jasa. Piutang ini biasanya diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Secara umum, jenis piutang ini merupakan piutang terbesar yang dimiliki perusahaan (Sumber: Skousen, 2001:182).. Pengendalian piutang adalah salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang ini diharapkan perusahaan dapat meminimalisasi kerugian yang ditimbulkan dari pihak tak tertagih tersebut (Sumber: Soemarsono, 2004:47).

Sekalipun penagihan piutang seringkali tidak tepat waktu yang sudah ditetapkan, namun sebagian besar dari piutang tersebut akan tertagih dalam jangka waktu yang kurang dari satu tahun. Dengan alasan itulah makan piutang dikategorikan sebagai aktiva lancar perusahaan. Diakui atau tidak, penanaman modal dalam bentuk piutang mempunyai biaya – biaya tertentu. Prosedur penagihan piutang kepada pelanggan merupakan salah satu sistem manajemen mempunyai kedudukan saling terkait dengan sistem – sistem manajemen lain sesuai dengan fungsi – fungsi perusahaan, sehingga kesiapan pelaksanaan penagihan piutang kepada pelanggan perlu didukung oleh bagian – bagian organisasi yang terkait, agar menjamin kelancaran jalannya penagihan piutang kepada pelanggan (Sumber: Sadono Sukirno, 2010:58).

Dalam perjalanannya sebuah perusahaan memiliki dua sasaran yang saling bertentangan mengenai piutang. Disatu pihak perusahaan ingin melakukan sebanyak mungkin penjualan kredit guna memperluas pemasarannya. Namun disisi lain piutang merupakan aktiva yang tidak produktif, yang tidak menghasilkan pendapatan (kas) hingga dalam penagihannya terlunasi. Dan semua itu akan teratasi dengan adanya pengelolaan piutang yang baik anta lain :

1. Kebijakan kredit (standar kredit / kualitas rekening yang diterima, jangka waktu / periode kredit yang diberikan, discount / potongan tunai yang diberikan untuk pembayaran yang lebih awal).
2. Kebijakan pengumpulan piutang dan faktor – faktor lain yang relevan. Keputusan kredit ini menyangkut antara keuntungan (marginal profit) dan biaya tambahan (marginal cost) yang disebabkan oleh perubahan dalam

salah satu atau kombinasi elemen – elemen tersebut (Sumber: Andi Supangat, 2007:44).

Piutang yang ditagih akan menghasilkan penerimaan kas dikemudian hari. Pencatatan penerimaan kas dikemudian hari. (Sumber: Ambarita Marissa, 2008:30). Pada umumnya penjualan barang dan jasa yang dilakukan oleh perusahaan besar maupun kecil dilakukan dalam bentuk tunai ataupun kredit. Umumya pada perusahaan kecil dilakukan dengan penjualan tunai. Sedangkan untuk perusahaan besari biasanya dilakukan dengan cara kredit. (Sumber: Bambang Riyanto, 1995:74).

Begitu juga PT. Radio Karang Tumaritis , sebagai salah satu perusahaan dengan orientasi pasar yang berusaha untuk memupuk keuntungan yang wajar dapat bertahan dan berkembang. Dalam kegiatannya PT. Radio Karang Tumaritis melakukan penjualan secara kredit pada umumnya sehingga akibat dari transaksi tersebut menimbulkan piutang usaha. Piutang dicatat dan dilaporkan berdasarkan nilai bersih yang dapat direalisasikan sebesar piutang bruto sedangkan cadangan penyisihan piutang sebagai unsur pengurang untuk menghasilkan nilai bersih piutang. Piutang bruto disajikan setelah memperhitungkan retur dan diskon yang diberikan.

Apabila pada saat jatuh tempo customer tidak dapat memenuhi/membayar kewajibannya terhadap supplier. Maka, terhadap piutang usaha dan piutang lainnya pada akhir periode akuntansi dilakukan penyisihan dan membentuk cadangan penyisihan piutang usaha dan piutang lainnya. Namun, piutang yang

telah dihapuskan, tetapi customer dikemudian hari menerbitkan pernyataan sanggup untuk membayar seluruhnya atau sebagian hutangnya maka, kesanggupan tersebut diakui sebagai piutang usaha, dan mengarungi biaya penghapusan piutang.

Melihat pentingnya penagihan atas penjualan jasa, maka penulis tertarik bagaimana proses penagihan sampai diterima realisasi pembayaran yang ada pada PT. Radio Karang Tumaritis. Oleh karena itu dalam laporan kerja praktek ini akan dibahas mengenai **"PROSEDUR ATAS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA PT. RADIO KARANG TUMARITIS".**

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktek

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh dan ingin mengetahui informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas oleh penulis yaitu bagaimana pengelolaan piutang yang diterapkan pada PT. Radio Karang Tumaritis.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur pengelolaan piutang usaha pada PT. Radio Karang Tumaritis.
2. Untuk mengetahui dokumen yang digunakan dalam pengelolaan piutang usaha pada PT. Radio Karang Tumaritis
3. Untuk mengetahui hambatan dan upaya yang dihadapi pada proses penagihan piutang usaha pada PT. Radio Karang Tumaritis.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

1.3.1 Kegunaan Praktis

Bagi Perusahaan

1. Diharapkan dapat dijadikan sebagai salah satu bahan masukan dalam proses penagihan piutang.
2. Sebagai salah satu sarana pertimbangan bagi perusahaan dalam hal penilaian kualitas mahasiswa yang pada akhirnya berhubungan pada penerimaan tenaga kerja baru yang *fresh graduate*

1.3.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Penulis

a. Untuk mengetahui informasi mengenai proses pengalolaan piutang usaha pada PT. Radio Karang Tumaritis (Radio Zora Bandung). Juga agar penulis mampu menerapkan ilmu yang didapat di masa perkuliahan dan dapat mengaplikasikannya pada lokasi kerja praktek.

b. Sebagai bahan kajian untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan baik secara teoritis maupun prateknya dalam dunia nyata.

2. Bagi Pembaca atau Pihak Lain

Semoga laporan kuliah kerja praktek ini dapat memberikan gambaran secara praktis mengenai aplikasi teori penagihan piutang usaha.

1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

1.4.1 Tempat Pelaksanaan Kerja Praktek

Lokasi PT. Radio Karang Tumaritis terletak di jalan sumur Bandung No. 12 , 40132 Telp (022) 2532052 BANDUNG. Penulis melakukan kerja praktek pada tanggal 27 Juli 2015 sampai dengan tanggal 5 September 2015.

1.4.2 Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

Adapun waktu pelaksaan Kerja Praktek selama satu bulan.waktu pelaksanaan kerja praktek berlangsung dari tanggal 27 Juli 2015 sampai dengan 04 September 2015 dari hari Senin sampai Jumat, mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB. Berikut penulis sampaikan jadwal Kerja Praktek.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

Hari	Waktu	Keterangan
Senin – Jumat	08.00 – 17.00	Jam Kerja
Sabtu – Minggu	-	Libur
-	12.00 – 13.00	Istirahat

Tabel 1.2
Jadwal Pelaksanaan Kerja Praktek
Tahun 2015

No	Kegiatan Kerja Praktek	Bulan						
		Juni	Juli	Agust	Sept	Okt	Nov	Des
I	**Persiapan Kerja Praktek**							
	Permohonan Ijin Kerja Praktek							
	Realisasi Ijin Kerja Praktek							
	Penentuan Tempat Kerja Praktek							
	Surat Penerimaan dari Instansi							
II	**Pelaksanaan Kerja Praktek**							
	Aktivitas Kerja Praktek							
	Bimbingan Kerja Praktek dengan Pembimbing Perusahan							
III	**Pelaporan Kerja Praktek**							
	Konsultasi dengan Dosen Kerja Praktek							
	Bimbingan dengan Dosen Kerja Praktek							
	Pembuatan Laporan Kerja Praktek							
	Final Laporan Kerja Praktek							
	Pengumpulan Laporan Kerja Praktek							