BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Landasan Teori

3.1.1 Pengertian Prosedur

Menurut Mulyadi definisi prosedur adalah sebagai berikut:

"Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa oranng dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang berulang-ulang".

(2001:5)

Sedangkan menurut Azhar Susanto definisi prosedur adalah sebagai berikut:

"Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama".

(2004:264)

Berdasarkan pengertian diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa prosedur adalah salah satu urutan rangkaian kegiatan yang elibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dilakukan secara berulang ulang dengan cara yang sama.

3.1.2 Jenis-jenis Piutang

Menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi diluar kegiatan usaha normal digolongkan dalam piutang lain-lain.

Adapun yang termasuk piutang usaha adalah piutang dagang dan piutang jasa ini hanya tergantung dari jenis perusahaannya saja. Namun yang biasanya dipakai adalah piutang usaha. Yang termasuk kepada piutang lain-lain atau piutang non-usaha adalah piutang kepada karyawan, uang muka ke kantor cabang, tuntutan kepada perusahaan asuransi, piutang deviden dan piutang bunga.

3.1.3 Piutang

Menurut Donald E. Kleso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield dalam bukunya menyatakan :

> "Piutang (*receivable*) adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak – pihak lainnya".
>
> (2002 : 386)

Oleh karena itu, sejumlah uang yang ada pada pelanggan sebagai akibat dari penjualan secara kredit merupakan piutang perusahaan terhadap pelanggan.

Lukman Syamsudin mengemukakan bahwa :

> "Piutang adalah penagihan yang timbul karena adanya transaksi secara kredit kepada langganannya".
>
> (2007 : 255)

Piutang dapat diklasifikasikan menjadi piutang dagang dan non dagang. Menurut Donald E. Kleso, Jerry J. Weygendt, Terry D. Warfield adalah :

> "Piutang dagang adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal". (2002 : 386)

Sedangkan piutang non dagang menurut Donald E. Kleso, Jerry J. Weygendt, Terry D. Warfield adalah :

"Piutang non dagang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu".

(2002 : 386)

Dari pengertian diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa piutang merupakan hak untuk menagih uang, barang, atau jasa kepada pelanggan, yang timbul dari adanya penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan secara kredit. Biasanya piutang usaha dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan sebagai piutang lancar, karena diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi perusahaan.

3.1.4 Pengakuan Piutang

Sebagian besar dari transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran diantara kedua belah pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang terhutang dari debitor (seorang pelanggan atau peminjam). Umumnya dibuktikan dengan bebeapa jenis dokumen bisnis, biasanya, biasanya berupa faktur.

Ada dua faktor yang mempersulit dalam pengukuran harga pertukaran yaitu:

1. Ketersediaan diskon

a. Diskon dagang

   Pelanggan sering kali mengutip harga berdasarkan daftar atau katalog harga yang menyediakan diskon dagang. Diskon dagang ini digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing. Diskon dagang biasanya dikutip sebagai satu presentase.

b. Diskon tunai

Diskon tunai diberikan sebagai perangsang agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya. Diskon tunai ini dinyatakan dalam bentuk istilah seperti 2/10, n/30, artinya diskon sebesar 2% jika pembayaran dilakukan dalam 10 hari setelah transaksi, dengan jumlah tempo 30 hari. Menurut metode ini, diskon penjualan hanya diakui apabila pembayaran diterima dalam periode diskon. Diskon penjualan lalu akan ditujukkan dalam laporan laba-rugi sebagai pengurang atas penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.

2. Lamanya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (elemen bunga).

3.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang

Diawah ini dikemukakan faktor – faktor yang mempengaruhi jumlah piutang oleh Bambang Riayanto :

1. Volume penjualan kredit

   Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

   Syarat penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dibandingkan profitabilitas.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

   Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimum bagi kredit yang diberikan pelanggannya. Semakin tinggi batas atas pemberian piutang maka semakin besar juga dana yang diinvestasikan dalam piutang.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

   Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 cara yaitu aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanannya.

5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

   Semua piutang yang akan terealisasikan menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan pada bagian aktiva lancar.

3.2 Hasil Pelaksanaan dan Pembahasan Kerja Praktek

Dalam melaksanakan kerja praktek ini penlis ditempatkan dibagian penagihan piutang. Kegiatan penulis dalam melaksanakan kerja praktek adalah meninjau proses pengelolaan piutang. Berikut materi yang diberikan:

1. Perkenalan PT. Radio Karang Tumaritis dengan sejarah singkat dan struktur organisasinya.
2. Perkenalan bagian pengelolaan piutang dan aspek kegiatan PT. Radio Karang Tumaritis pada minggu kedua.
3. Menginput data yang diberikan jika ada yang membayar piutang.
4. Review.

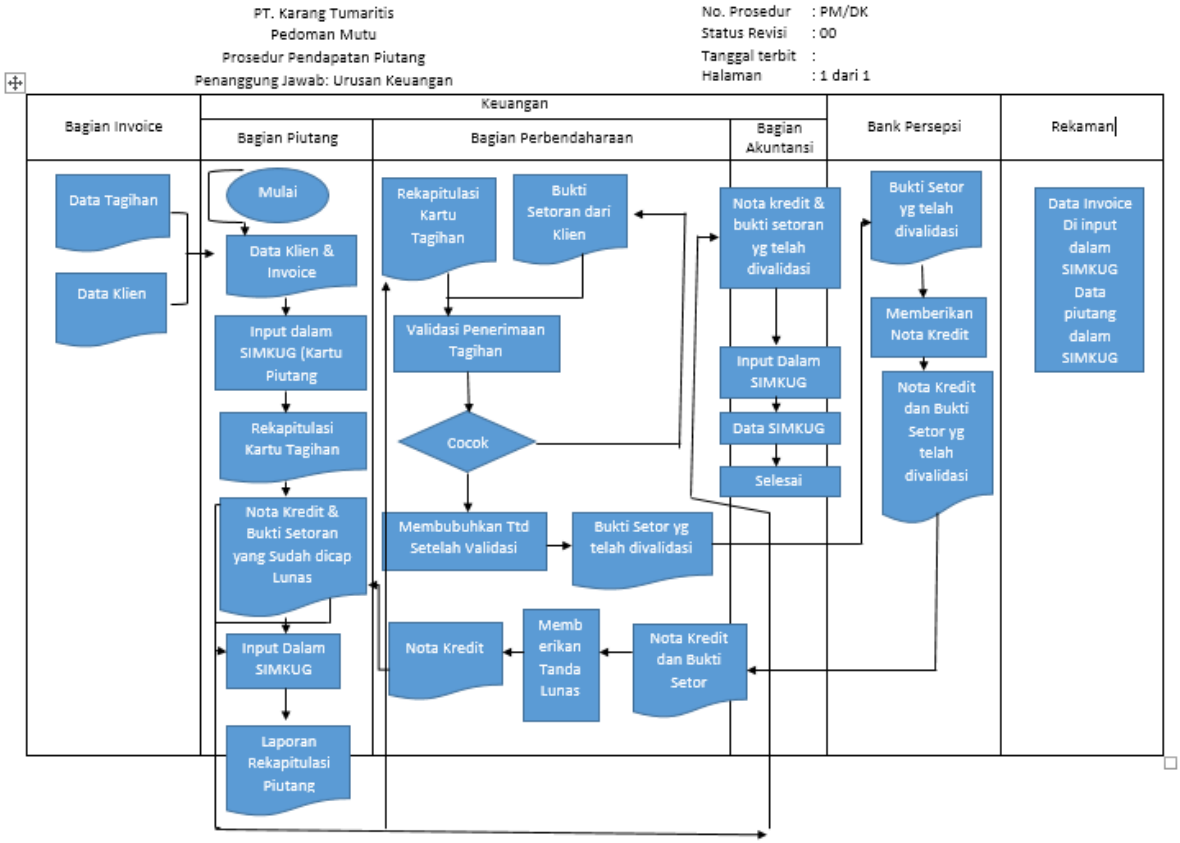
3.2.1 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Dengan timbulnya piutang yang disebabkan oleh adanya transaksi penjualan secara kredit, maka secara tidak langsung mengharuskan melaksakan proses penagihan atas piutang-piutang yang munul demi kelangsungan usahanya.

PT. Radio Karang Tumaritis memberikan kredit kepada langganannya berdasarkan pertimbangan yang penuh dengan kebijaksanaan. Karena bila tanpa kebijaksanaan kredit yang matang maka tidak menutup kemungkinan PT. Radio Karang Tumaritis akan mendapatan kerugian. Sementara tujuan itama dari memberikan kredit kepada langgannya-langganannya tidak lain adalah untuk meningkatkan volume penjualan dan memperoleh keuntungan dari penjualan tersebut.

Karena banyaknya jasa yang disediakan oleh PT. Radio Karang Tumaritis, maka penulis hanya mengambil salah satu transaksi sebagai sampel untuk dijelaskan secara rinci proses pengelolaan piutang nya, salah satu jasa yang disediakan oleh PT. Karang Tumaritis.

Gambar 3.1 *Flow Chart*



3.2.1.1 Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha

Proses pengelolaan piutang pada PT. Radio Karang Tumaritis dilakukan secara komputerisasi, pengelolaan piutang sendiri dilakukan sejak PO (*Purchase Order*) dari pelanggan disetujui dan direalisasi.

Sedang untuk penagihannya dilakukan pada saat jatuh tempo dan pembukuannya pada saat putang telah diterima dari pelanggan.

Berikut penjabaran dari *flow chart* yang yelah ditampilkan diatas:

1. Bagian *Invoice* bertugas memberikan data tagihan dan data klien kepada Bagian Piutang di PT. Radio Karang Tumaritis.
2. Dari Bagian Piutang lalu data diinput kedalam SIMKUG (Kartu Piutang) lalu di rekap kedalam Kartu Tagihan setelah di rekap dalam Rekapitulasi Kartu Tagihan lalu kembali di input ke dalam SIMKUG lalu membuat Laporan Rekapitulasi.
3. Bagian Perbendaharaan menerima Kartu Rekapitulasi Tagihan yang disetorkan dari Bagian Piutang kemudian melakukan Validasi Penerimaan Tagihan lalu di cocokkan setelah cocok lalu membuat bukti setoran dari klien lalu Membubuhkan Tanda Tangan Setelah Validasi.
4. Bagian Akuntansi menerima Laporan Rekapitulasi dari Bagian Piutang kemudian membuat Nota Kredit dan Bukti Setoran yang Telah di Validasi setelah itu lalu di input kedalam SIMKUG dan menjadi Data SIMKUG lalu Selesai.
5. Bagian persepsi menerima Bukti Setor yang Telahh di Validasi lalu memberikan Nota Kredit, Nota kredit dan Bukti Setor yang Telah di Validasi lalu diberikan ke Bagian Perbendaharaan lalu diberikan cap Tanda Lunas
6. Bagian Perbendaharaan membuat Nota Kredit dan Bukti Setoran yang Sudah di Cap Lunas lalu di serahkan ke Bagian Piutang.

7. Data *invoice* di input dalam SIMKUG.

3.2.1.2 Hambatan yang Terjadi atas Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha

Dalam proses penagihan piutang walaupun telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur dan manajemen piutangnya telah dikelola secara manajerial tetap saja sesekali ditemuan kendala atau hambatan dalam pelaksanaannya. Kendala yang muncul dapat dilihat dari dua segi intern dan ekstern. Dari segi intern antara lain keterlambatan proses pembuatan berita acara dan kurang lengkapnya dokumen penagihan yang dibuat oleh bendahara dan penagihan. Adapun kendala-kendala yang sering muncul dilihat dari segi ekstern antar lain pembayaran sudah dijadwalkan sesuai peraturan perusahaan pembeli (konsumen) dan ketatnya verifikasi dokumen dari pihak konsumen.

3.2.1.3 Upaya yang telah dilakukan PT. Radio Karang Tumaritis untuk mengatasi hambatan Pengelolaan Piutang Usaha

Salah satu hambatan dari segi intern yang dihadapi PT. Radio Karang Tumaritis adalah keterlambatan dalam peyelesaian pekerjaan oleh karena itu PT. Radio Karang Tumaritis selalu berupaya untuk mengatasi hal ini dengan mengadakan pelatihan-pelatihan kepada para pegawainya, hal ini bertujuan untuk memperbaiki kulaitas SDM dan pelayanan yang prima kepada pelanggan, sehingga hambatan seperti keterlambatan penyelesaian pekerjaan dapat diminimalisir.

3.2 Pembahasan Kerja Praktek

3.2.2.1 Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha pada PT. Radio Karang Tumaritis (Zora Radio 90,1 FM Bandung)

Prosedur pengelolaan piutang usaha yang terdapat di PT. Raio Karang Tumaritis Bandung telah sesuai dengan prosedur yang diungkapkan dalam teori diatas. Prosedur pengelolaan piutang Pada PT. Radio Karang Tumaritis Bandung dibuat sebaik mungkin agar lebih efektif dan efisien dalam melakukan pengelolaan piutang usaha.

3.2.2.2 Hambatan yang Terjadi atas Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha

Hambatan yang terjadi dalam prosedur pengelolaan piutang usaha adalah masih terdapatnya berkas atau file nya bermasalah biasanya dari *Software Data Entry* yang selalu berubah-ubah.

3.2.2.3 Upaya yang dilakukan PT. Radio Karang Tumaritis dalam mengatasi hambatan Pengelolaan Piutang Usaha

Upaya yang dilakukan oleh PT. Radio Karang Tumaritis dalam mengatasi hambatan pengelolaan piutang ussaha yaitu dengan melakukan tindakan penagihan yang agresif selain itu juga dengan menerapkan kebijakan kredit yang lebih ketat, juga bissa dengan menggunakan metode *flasback* atau melihat dari periode sebelumnya agar pengelolaan piutang usaha bisa dilakukan secara efektif.