

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Meningkat perkembangan ekonomi yang semakin meningkat Indonesia merupakan negara yang sudah mengalami peningkatan dalam bidang ekonomi, hal ini dilihat dari banyak perkembangan perusahaan-perusahaan kecil maupun besar, baik perusahaan yang bergerak dibidang jasa, manufaktur maupun dagang. Perusahaan-perusahaan tersebut memiliki tujuan yang sama yaitu mencari keuntungan atau mencari laba semaksimal mungkin. Keuntungan yang dicapai oleh perusahaan dibatasi oleh berbagai hal seperti jumlah dana yang dimiliki, keterbatasan tenaga kerja dan kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing. Untuk meningkatkan keuntungan setiap perusahaan memiliki strategi pemasaran untuk mengunggulkan perusahaan yang dimiliki.

Perusahaan-perusahaan pada umumnya menggunakan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume penjualannya, karena penjualan secara kredit dirasa cara penjualan yang cocok untuk menarik konsumen pada saat ini. Oleh karena itu penjualan kredit ini mengharuskan sebuah perusahaan untuk membuat sebuah kebijakan tersendiri baik yang menyangkut jumlah piutang, tanggal jatuh tempo piutang dan cara pemberian piutang tersebut. Perusahaan dengan memberikan penjualan secara kredit sama halnya dengan perusahaan tersebut memberikan kesempatan kepada pelanggannya untuk memperoleh kebutuhannya dengan

melakukan pembayaran secara berangsur. Oleh karena itu dengan menerapkannya kebijakan piutang diharapkan meningkatkan volume penjualan.

Piutang timbul apabila perusahaan menjual barang atau jasa kepada pihak lain dengan secara kredit. Piutang sendiri diklasifikasi menjadi dua bentuk yaitu piutang dagang dan piutang bukan dagang, piutang dagang merupakan piutang yang timbul atas 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). Pihak perusahaan memiliki hak untuk menagih sejumlah uang dari penjualan yang timbul karena adanya transaksi dengan pelanggan secara kredit, sedangkan pihak pelanggan memiliki kewajibannya untuk membayar piutang atas barang yang kita dapat dari transaksi penjualan secara kredit dengan perusahaan tersebut.

PT. Sumber Rejeki Teknik merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang *distributor* penjualan atau perdagangan alat-alat teknik di Surabaya. Awal mula perusahaan ini di dirikan dengan mengamati banyak sekali perusahaan yang menggunakan mesin dalam aktivitasnya, dimana spare part dari mesin tersebut harus melalui proses import dari luar negeri yang tentunya harga akan lebih mahal dan pengiriman produk yang *relative* lama karena jarak tempuh yang jauh di tambah lagi apabila di sertai *return* produk yang tidak sesuai atau terdapat cacat produk yang tentunya akan menghambat laju produksi perusahaan, maka dari itu menjadi motivasi untuk PT. Sumber Rejeki Teknik untuk menyediakan keperluan spare part alat-alat teknik.

PT. Sumber Rejeki Teknik merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang *distributor* penjualan alat teknik, perusahaan ini menerapkan pembayaran penjualan dengan menggunakan dua metode yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan *kredit* tersebut melibatkan dua belah pihak yaitu antara pihak yang menerima kredit yang disebut sebagai kreditur dan pihak yang memberikan kredit yaitu PT. Sumber Rejeki Teknik sebagai debitur. Penjualan secara kredit yang dilakukan oleh PT. Sumber Rejeki Teknik menerapkan salah satu sistem yakni Sistem Akuntansi Piutang dimana sistem ini dirasa bisa membantu dalam pencatatan penagihan piutang pada kreditur.

Masalah yang sering dihadapi oleh PT. Sumber Rejeki Teknik ini dalam kaitannya dengan pelaksanaan akuntansi piutang yang ada yaitu sering sekali terjadi pembayaran yang di terima dari debitur melebihi batas waktu yang telah di tetapkan oleh PT. Sumber Rejeki Teknik oleh karena itu PT. Sumber Rejeki Teknik

Masalah kedua yang dihadapi oleh PT. Sumber Rejeki Teknik ini yaitu mereka melakukan pencatatan dengan mendebit beban piutang tak tertagih dan mengkredit piutang usaha dengan jumlah yang sama, penggunaan metode ini tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan akan tertagih di dalam neraca, karena di dalam neraca hanya menunjukkan jumlah piutang bruto.

Melihat penjelasan yang di uraikan di latar belakang diatas maka, penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut lagi mengenai Akuntansi Piutang yang ada pada PT.Sumber Rejeki Teknik dan menuliskan dalam tugas akhir yang diberi judul **“ANALISIS AKUNTANSI PIUTANG PADA PT. SUMBER REJEKI TEHNIK”**.

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang di tuliskan diatas penulis merasa ingin mengetahui masalah yang terdapat pada perusahaan antara lain :

1. Bagaimana penjualan secara kredit yang di lakukan PT. Sumber Rejeki Tehnik,
2. Bagaimana Pencatatan piutang pada PT. Sumber Rejeki Tehnik

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui pencatatan penjualan secara kredit pada PT. Sumber Rejeki Tehnik
2. Untuk mengetahui pencatatan piutang dagang yang ada di PT. Sumber Rejeki Tehnik

## 1.4. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan ini, terdapat manfaat yang dapat diambil bagi penulis, bagi perusahaan dan bagi pendidikan antara lain :

- a. Bagi Perusahaan, sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi untuk perusahaan dan sebagai masukan terkait sistem akuntansi piutang diterapkan kedepannya.
- b. Bagi Pembaca, sebagai referensi untuk mengetahui bagaimana gambaran sistem akuntansi pencatatan piutang oleh ukm yang berada di Surabaya..

- c. Bagi STIE Perbanas, sebagai referensi untuk bahan penelitian bagi mahasiswa-mahasiwa tingkat akhir yang akan mengangkat topik sesuai dengan penelitian diatas

