

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan dan perkembangan perusahaan menuntut kemampuan dan kecakapan para pengelola dalam menjalankan perusahaannya. Termasuk didalamnya kemampuan dalam mengambil keputusan terhadap masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Keputusan yang tepat diambil oleh manajer berdasarkan hasil pengukuran dan pengevaluasian terhadap pelaksanaan aktivitas yang dijalankan.

Kegiatan perusahaan meliputi penjualan tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang optimal. Penjualan merupakan factor penting dalam menentukan eksistensi dan kelangsungan hidup perusahaan, atau secara jelas dapat dikatakan bahwa akhir dari perputaran modal adalah penjualan yang mampu menghasilkan laba yang optimal guna kelancaran jalannya perusahaan agar tetap beroperasi dimasa yang akan datang.

Kegiatan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan kredit sering kali mengaiami kendala seperti terjadinya piutang tak tertagih dan keterlambatan pembayaran. Piutang tak tertagih merupakan salah satu resiko dari penjualan kredit yang mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Memberikan kredit bukanlah suatu pekerjaan yang mudah, karena proses pemberian kredit akan banyak menentukan kualitas kredit itu sendiri. Bila terjadi kredit bermasalah maka pelunasannya dibutuhkan waktu dan biaya yang cukup besar dan dapat menimbulkan resiko piutang tak tertagih.

PT. Subur Agro Pratama (Agro) merupakan produsen benih hibrida terbesar di Indonesia yang didirikan oleh Charoen Pok phand Group pada tahun 1983 . Dengan demikian, AGRO sudah lebih dari 37 tahun berpengalaman sebagai produsen benih hibrida jagung, padi, dan hortikultura (sayuran, buah-buahan, dan bunga) .Selain itu, melalui anak usahanya, yaitu PT Multi Sarana Indotani (MSI), AGRO juga menjadi salah satu formulator pestisida dan pupuk terkemuka di Indonesia. berdasarkan fungsi yang telah diuraikan diatas selanjutnya dijelaskan yang PT. Subur Agro Pratama lakukan antara lain membahas sistem akuntansi penjualan, penjualan kredit dan piutang.

Sistem akuntansi penjualan PT.Subur Agro Pratama terdiri dari penjualan tunai dan kredit .Pembahasan penelitian ini akan lebih di fokuskan ke penjualan kredit dan mengenai piutang yang tak tertagih dalam PT.Subur Agro Pratama karena sebagian besar menggunakan system kredit kepada para konsumennya. Sistem pemberian kredit kepada konsumen melalui otorisasi dari pimpinan, para sales maupun marketing dapat menyetujui pemberian kredit dengan catatan calon konsumen memenuhi persyaratan sesuai dengan prosedur perusahaan. Perusahaan biasa menyebut dokumen persyaratan tersebut dengan sebutan KUL (Kondisi Untuk Pelanggan) syarat kredit sendiri meliputi : foto kopi KTP , kartu keluarga , NPWP dan sebagainya . Namun, risiko yang timbul kendala terjadi keterlambatan pembayaran piutang dan berpeluang timbul bad debt (piutang tak tertagih). Oleh karena itu, pengelolaan piutang sangat penting bagi perusahaan. Pemeriksaan operasional ini diharapkan dapat membantu manajemen ,mengevaluasi dan menilai kebijakan dan prosedur penjualan kredit ,serta pengelolaan piutang sehingga dapat memperkecil risiko piutang dalam perusahaan. Penelitian ini akan mengevaluasi sistem akuntansi penjualan kredit dengan

membandingkan data hasil yang sesuai dengan realita lapangan dan teori yang ada .

Berdasarkan uraian dan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT.Subur Agro Pratama “**.

1.2 Rumusan Masalah

Analisis laporan keuangan adalah sebuah proses menganalisa laporan keuangan untuk memberikan informasi tambahan kepada pemakai laporan keuangan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan ekonomi, sehingga kualitas yang diambil akan menjadi lebih baik . Berdasarkan latar belakang dan masalah diatas maka dirumuskan rumusan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengelolaan piutang yang dijalankan oleh PT.Subur Agro Pratama ?
2. Bagaimana kebijakan penjualan kredit di PT.Subur Agro Pratama?
3. Bagaimana langkah meminimalkan piutang tidak tertagih di PT.Subur Agro Pratama?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan piutang yang dijalankan oleh PT.Subur Agro Pratama
2. Untuk mengetahui bagaimana kebijakana penjulana kredit di PT. Subur Agro Pratama
3. Untuk mengetahui Apakah langkah meminimalkan piutang tidak tertagih di PT.Subur Agro Pratama

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat bagi perusahaan

Diharapkan agar PT.Subur Agro Pratama Tbk lebih meningkatkan standar strategi penanganan piutang tak tertagih agar dapat mempertahankan konsumen dalam menghadapi persaingan yang ada ,dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa memecahkan masalah yang dihadapi sekaligus sebagai patokan mengambil keputusan di masa mendatang.

2. Manfaat bagi penulis

Berharap dapat menambah atau memperkaya wawasan ilmu ekonomi dan belajar mengenai cara penerapan teori yang penulis peroleh selama mengikuti perkuliahan .Sekaligus sebagai pedoman penulis di lapangan pada saat menangani piutang tak tertagih .

3. Manfaat bagi akademik

Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan pedoman maupun memberikan kontribusi tentang masalah penanganan piutang tak tertagih dan bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut bisa dijadikan sebagai bahan bacaan yang diharapkan akan menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca terutama mengenai masalah penjualan kredit maupun yang ada di perusahaan dan juga penulisan hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai refrensi.

1.5 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini hanya terbatas pada satu perusahaan yaitu PT.Subur Agro Pratama Tbk cabang sidoarjo. Penelitian ini mengambil data di tahun 2019 dan

menggunakan metode wawancara dan observasi. Variabel penelitian ini menggunakan kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya menggunakan tahun berikutnya dan mengembangkan variable yang lebih luas lagi.

