

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kerja praktek adalah kerja yang bersifat pengaplikasian ilmu yang telah di dapat dari kampus ke dunia kerja, setiap mahasiswa harus memiliki kesiapan dalam menghadapi keprofesionalan pekerjaannya yang sesuai dengan bidang yang digelutinya. Banyak sekali hal yang menjadi hambatan bagi seseorang yang belum mengalami pengalaman kerja untuk terjun ke dunia pekerjaan, seperti halnya ilmu pengetahuan yang diperoleh di kampus bersifat statis (pada kenyataannya masih kurang adaptif atau kaku terhadap kegiatan dunia kerja yang nyata). Teori yang diperoleh belum tentu sama dengan praktek kerja dilapangan dan keterbatasan waktu serta ruang yang mengakibatkan ilmu pengetahuan yang diperoleh masih terbatas. Salah satu kampus alasan kampus *informatics & Business Inssttute Darmajaya* memberikan KP (Kerja Praktek) kepada mahasiswa yang sudah berkerja dan PKPM (Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat) untuk mahasiswa yang belum kerja. KP sendiri bertujuan agar mahasiswa tetap dapat melaksanakan kegiatan akademik dengan tidak mengabaikan tanggung jawab pekerjaannya. Melalui KP dan PKPM mahasiswa dituntut untuk dapat mengerti dan memahami seputar tantangan dan permasalahan kerja dilapangan.

Menghadapi persaingan yang kompetitif saat ini, maka pengelolaan perusahaan dilakukan dengan baik, baik dalam hal manajemen perusahaan, pengelolaan perusahaan maupun akuntansi. Pengelolaan yang baik harus menggunakan sistem sesuai dengan tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan, hal ini tidak terbatas pada perusahaan dagang, tapi juga terjadi pada perusahaan jasa. Maka perusahaan harus mampu memikirkan dan menjalankan strategi perusahaan yang mengacu pada efisiensi dan efektifitas. Tujuan pendirian perusahaan pada dasarnya adalah memperoleh keuntungan atau laba. Keuntungan yang dicapai perusahaan dibatasi oleh beberapa hal seperti jumlah dana yang tersedia, kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dan kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing. Faktor yang

terakhir yaitu kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing tidak lepas dari strategi pemasaran perusahaan. Pemasaran suatu perusahaan meliputi usaha promosi dan strategi penjualan baik tunai maupun kredit.

Perusahaan- perusahaan pada saat ini umumnya dalam rangka memperbesar volume penjualannya, lebih banyak menjual produknya secara kredit karena sistem penjualan tersebut dipilih sebagai salah satu pembenahan bentuk penjualan yang cocok pada saat sekarang ini. Sistem penjualan kredit ini mengharuskan perusahaan membuat suatu kebijaksanaan tersendiri baik yang menyangkut jumlah piutangnya, cara pemberian piutang dan evaluasi terhadap piutang tersebut. Dengan memberikan kebijaksanaan piutang kepada pelanggan berarti perusahaan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk segera memperoleh kebutuhannya dengan pembayaran yang dilakukan secara berkala. Piutang timbul apabila perusahaan menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Tagihan bisa timbul dari berbagai macam sumber, tetapi jumlah yang terbesar biasa timbul dari penjualan barang atau jasa. Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian intern terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Ada orang yang bijaksana membayar piutang dengan tepat waktu ada juga yang menunda pembayaran sehingga mengakibatkan banyak piutang yang belum tertagih. Piutang tak tertagih adalah pembayaran wajib yang telah melewati atau melampaui batas – batas waktu yang telah ditentukan. Apabila pelanggan tidak membayar pada batas waktu yang ditentukan atau tidak membayar sama sekali maka akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

CV. Sembilan Naga Chemical yang beralamatkan di Jl. Alimudin Umar, Kompleks pergudangan Kopti No. 8E Bandar Lampung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *chemical*. Sebagai salah satu perusahaan manufaktur seperti layaknya perusahaan lain. Permasalahan yang sering terjadi pada CV. Sembilan Naga Chemical dalam kaitannya dengan pelaksanaan sistem akuntansi piutang adalah Perusahaan tidak memberikan sistem potongan harga (*Discount*) untuk setiap pembelian tunai sehingga pelanggan memilih melakukan transaksi

secara kredit karena pelanggan beranggapan pembelian secara tunai maupun kredit memiliki harga yang sama. Dari pembelian kredit tersebut banyak pelanggan yang melakukan pembayaran yang melebihi batas jatuh tempo yang mengakibatkan piutang tak tertagih.

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai sistem akuntansi piutang dan menuangkannya dalam judul **“Analisis Pengendalian Piutang Usaha Pada CV Sembilan Naga Chemical”**.

1.2 Ruang Lingkup / Batasan Kerja praktek

Agar pembahasan kerja praktek dapat dipahami secara maksimal dan dibahas sesuai dengan objek dan permasalahan yang ada maka dibuat beberapa ruang lingkup/batasan kerja praktek, adapun ruang lingkup/ batasan kerja praktek yang akan dibahas dalam laporan kerja praktek ini adalah :

1. Lokasi kerja praktek yang dilaksanakan di CV Sembilan Naga Chemical.
2. Waktu Kerja Praktek yang Dilaksanakan pada tanggal 19 Agustus hingga 19 September 2019.
3. Penelitian Ini hanya akan membahas Analisis pengendalian piutang usaha pada CV Sembilan Naga Chemical.

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Sebagai salah satu syarat kelulusan dalam menyelesaikan jenjang pendidikan S1.
2. Sebagai bekal untuk menghadapi dunia kerja ketika sudah menyelesaikan pendidikan di IBI Darmajaya.

1.3.2 Manfaat

1. Bagi penulis, yaitu menerapkan ilmu yang telah di dapat selama di bangku kuliah serta untuk menambahkan wawasan dan pengetahuan bagi penulis tentang peranan analisis pengendalian piutang usaha pada CV Sembilan Naga Chemical.
2. Bagi perusahaan, yaitu dapat dijadikan bahan masukan bagi perusahaan tentang pengendalian piutang usaha pada CV Sembilan Naga Chemical.
3. Bagi pembaca dan lingkungan akademis, yaitu sebagai bahan resensi untuk penelitian selanjutnya yang ingin membahas tentang sistem piutang dagang dalam perusahaan manufaktur.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1.4.1 Waktu Pelaksanaan

Kegiatan kerja praktek ini dilaksanakan oleh penulis pada 20 Agustus 2019 sampai 19 September 2019.

1.4.2 Tempat Pelaksanaan

Kegiatan kerja praktek ini dilaksanakan di CV Sembilan Naga Chemical yang bergerak di bidang *chemical*. CV Sembilan Naga Chemical yang beralamat di Jl. Alimudin Umar, Kompleks Pergudangan Kopti No. 8E Bandar Lampung.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk dapat mengetahui secara ringkas permasalahan dalam penulisan Laporan Kerja Praktek ini, maka digunakan sistematika penulisan yang bertujuan untuk mempermudah pembaca menelusuri dan memahami isi Laporan Kerja Praktek antara lain sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang secara umum, ruang lingkup/batasan kerja praktek yang membatasi permasalahan, tujuan dan manfaat, tempat dan waktu pelaksanaan dan sistematika penulisan yang merupakan gambaran dari keseluruhan bab.

BAB II : TEMPAT KERJA PRAKTEK

Pada bab ini penulis menguraikan sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi perusahaan, bidang usaha/ kegiatan utama organisasi, lokasi organisasi tempat kerja praktek, struktur organisasi, dan uraian tanggung jawab setiap bagian/ unit organisasi tersebut.

BAB III : PERMASALAHAN ORGANISASI

Pada bab ini penulis menguraikan landasan teori, permasalahan organisasi, serta metode analisis yang digunakan untuk memperoleh hasil analisis mengenai Pengendalian Piutang Usaha pada CV Sembilan Naga Chemical.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memuat uraian hasil analisis yang diperoleh berkaitan dengan landasan teori yang relevan dan pembahasan hasil analisis mengenai Pengendalian Piutang Usaha pada CV Sembilan Naga Chemical.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini memuat kesimpulan yang menjelaskan masalah dan solusi yang diperoleh serta berisi saran – saran yang perlu diperhatikan berdasarkan hal – hal yang ditemukan sebagai saran pengembangan atau kondisi yang harus dipenuhi untuk dapat di implementasikan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN