# BAB III

# PERMASALAHAN PERUSAHAAN

## 3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi

PT Karya Nusa Tujuh merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang perkebunan dan peternakan yang terdiri dari beberapa lini usaha, seperti: *trading* ternak, produksi susu dan yogurt, penjualan bahan pakan, produksi pakan konsentrat, produksi *dry larva* BSF, produksi *citronella oil*, dan lainnya. Dalam menjalankan lini usaha tersebut, PT KNT sering mengalami sedikit hambatan yang mengakibatkan terganggunya proses produksi. Faktor penghambat kegiatan bisnis PT KNT yaitu kurangnya pengelolaan piutang usaha serta belum diterapkannya sistem informasi piutang dalam perusahaan sehingga monitoring piutang hanya dilakukan secara tradisonal.

Berdasarkan faktor tersebut, pengelolaan piutang serta monitoring umur piutang sangat dibutuhkan oleh perusahaan agar memperkecil kemungkinan tingkat piutang tak tertagih yang timbul akibat dari penjualan kredit. Piutang tak tertagih dalam jangka waktu tertentu akan menimbulkan kerugian bagi manajemen karena pihak auditor eksternal akan mencadangkan piutang tersebut sebagai kerugian pitang tak tertagih.

### 3.1.1 Temuan Masalah

Temuan masalah yang terjadi pada PT Karya Nusa Tujuh diantaranya:

1. Kurangnya pengelolaan piutang dan monitoring umur piutang usaha
2. Belum diterapkannya sistem informasi piutang usaha

### 3.1.2 Perumusah Masalah

Berdasarkan temuan masalah yang telah dipaparkan, adapun rumusan masalah sebagai berikut:

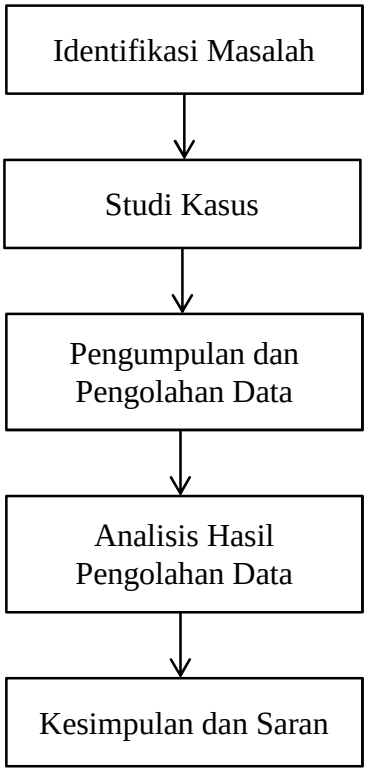
1. Bagaimana prosedur pengelolaan piutang usaha ?
2. Apa saja hal-hal yang perlu disiapkan dalam proses penerapan sistem informasi piutang usaha ?

### 3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah

Kerangka pemecahan masalah pada laporan Kerja Praktek adalah sebagai berikut:

**Gambar 3.1**

**Kerangka Pemecahan Masalah**




## 3.2 Landasan Teori

### 3.2.1 Pengertian Sistem Informasi

Sistem merupakan sebuah kelompok komponen yang saling terhubung dan bekerja secara bersama-sama untuk mencapai tujuan dengan menerima input dan memproduksi output dalam sebuah proses informasi yang terorganisasi (Wulandari, 2006). Berdasarkan definisi tersebut, menunjukan bahwa sistem memiliki tiga fungsi yang meliputi:

1. Input, yang melibatkan perolehan dan penyusunan atas elemen-elemn yang memasuki sistem untuk kemudian diproses

2. Proses, yang melibatkan proses transformasi yang mengkonversikan input menjadi output
3. Output, yang melibatkan pentransferan elemen-elemen yang dihasilkan dari proses pada tujuan akhir.

Kusnandar (2007) menyatakan bahwa informasi merupakan hasil dari pengolahan data menjadi bentuk yang lebih berguna bagi yang menerimanya yang menggambarkan kejadian-kejadian nyata dan dapat digunakan sebagai alat bantu untuk mengambil suatu keputusan. Suatu informasi harus relevan, andal, lengkap, tepat waktu, dapat dipahami, dan dapat diverifikasi. Dari uraian tersebut, ada 3 (tiga) hal yang harus diperhatikan, yaitu:

1. Informasi merupakan hasil pengolahan data
2. Memberikan makna atau arti
3. Berguna dan bermanfaat

Sistem informasi merupakan komponen-komponen yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyebarkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan, pengendalian, dan untuk memberikan gambaran aktivitas di dalam perusahaan (Susanto, 2009). Secara garis besar, sebuah sistem informasi memiliki 8 (delapan) komponen, yakni: (1) tujuan, (2) input, (3) output, (4) penyimpanan data, (5) pemrosesan (6) instruktur dan prosedur, (7) pemakai, (8) pengamanan dan pengawasan.

### 3.2.2 Tujuan dan Fungsi Sistem Informasi

Tujuan sistem informasi menurut Romney dan Stainbart (2011) adalah sebagai berikut:

1. Mendukung operasional sehari-hari
2. Mendukung pengambilan keputusan manajemen
3. Memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban

Fungsi sistem informasi adalah sebuah sistem yang berisikan tentang informasi mengenai organisasi dan lingkungan sekitarnya. Aktivitas dasar yang ada dalam sistem informasi adalah input, proses, dan *output* yang mengerjakan informasi yang dibutuhkan organisasi. Umpan baliknya adalah *output* yang dikembangkan sehingga dapat memnuhi kebutuhan informasi dengan efektif dan efisien.

### 3.2.3 Unsur-unsur Sistem Informasi

Menurut Susanto (2013), komponen-komponen dalam sistem informasi adalah sebagai berikut:

1. *Hardware*

   *Hardware* merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, memasukkan, memproses, menyimpan, dan mengeluarkan hasil pengolahan data dalam bentuk informasi

2. *Software*

   *Software* adalah kumpulan dari program-program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada komputer, sedangakan

program merupkan kumpulan dari perintah-perintah komputer yang tersusun secara sistematis. *Software* dikelompokkan menjadi dua, yaitu *software* sistem operasi dan *software* sistem aplikasi

3. *Brainware* (Sumber Daya Manusia)

   *Brainware* (Sumber Saya Manusia) merupakan sumber daya yang terlibat dalam pembuatan sistem informasi, pengumpulan dan pengolahan data, pendistribusian, dan pemanfaatan informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi tersebut

4. Prosedur

   Prosedur merupakan rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama

5. *Database* dan Sistem Manajemen *Database*

   Sistem *Database* merupakan sistem pencatatan dengan menggunakan komputer yang memiliki tujuan untuk memelihara informasi agar selalu siap pada saat diperlukan. *Database* terdiri dari media dan sistem penyimpanan data dan sistem pengolahan

6. Teknologi Jaringan Telekomunikasi

   Sistem Telekomunikasi merupakan kumpulan *hardware* dan *software* yang sesuai yang disusun untuk mengkomunikasikan berbagai macam informasi dari satu lokasi ke lokasi yang lain.

Dengan demikian dalam membentuk suatu sistem informasi tidak hanya dibutuhkan operator untuk menjalankannya, karena pada dasarnya operator yang menjalankan sistem harus berpedoman pada prosedur-

prosedur dan didukung oleh infrastruktur teknologi seperti *software*, komputerm dan peralatan pendukung lainnya.

### 3.2.4 Pengertian Penjualan Kredi

Menurut Dowes dkk, yang diterjemahkan oleh Budhiartomo (2000), pengertian penjualan adalah pendapatan yang diterima ditukakan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu, baik atas dasar kas (sebagaimana diterima) atau atas dasar akual (sebagaimana diperoleh). Penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan (Sadeli, 2005).

Dari beberapa pengertian tersebut, disimpulkan bahwa penjualan merupakan transaksi penyerahan barang atau jasa sehingga menimbulkan pendapatan bagi pihak penjual yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit.

Kedit adalah suatu reputasi yang dimiliki seseorang yang memungkinkan untuk memperoleh uang, barang ataupun jasa dengan jalan menukarnya dengan suatu perjanjian untuk membayar disautu waktu yang akan datang (Firdaus dan Ariyanti, 2009).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit merupakan transaksi penyerahan barang atau jasa dengan timbulnya perjanjian yang dibuat oleh pembeli untuk membayar dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Menurut Sundjaya (2007)

dalam pemberian kredit harus memiliki 5 (lima) prinsip yang memadai, yaitu:

1. Karakter

   Meneliti dan memperhatikan siat-sifat pribadi, cara hidup, status sosial, dal lainnya. Hal ini penting, karena berkaitan dengan kemampuan untuk membayar

2. Kapasitas

   Meniliti kemampuan pimpinan perusahaan besera sifatnya dalam penjualan ataupun pendapatan yang didapat dari penjualan yang dicapai pada masa lalu dan juga keahlian yang dimiliki dalam bidang usahanya. Hal ini berkaitan dengan kemampuan untuk membayar

3. Kapital

   Mengukur posisi keuangan secara umum dengan memperhatikan modal yang dimiliki perusahaan dan juga perbandingan hutan dan modalnya

4. Kolateral

   Mengukur besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan atas kredit

5. Kondisi

   Memperhatikan keadaan perekonomian pada umumnya serta *trend* perekonomian yang akan mempengaruhi terhadap jalannya usaha perusahaan.

### 3.2.5 Pengertian Piutang

Menurut Rudiantor (2008) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu. Piutang merupakan semua klaim dalam benruk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

Sedangkan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007), piutang didefinisikan sebagai berikut: 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 di luar kegiatan usaha normal perusahaan digolongkan lain-lain. Piutang usaha dan piutang lain-lain yang diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal, diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

### 3.2.6 Klasifikasi Piutang

Menurut Warren, Reeve, dan Fees (2005), piutang diklasifikasikan dalam 3 (tiga) jenis, yaitu:

1. Piutang Usaha

   Transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang akan dicatat dengan mendebet akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam waktu relatif pendek, seperti 30 atau

60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

2. Wesel Tagih

   Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari.

3. Piutang lain-lain

   Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam jangka waktu satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabar atau karyawan perusahaan.

### 3.2.7 Sistem Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang dimulai sebelum adanya persetujaun untuk mengirimkan barang dagang sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang tersebut erat berhubungan dengan pengendalian penerimaan kas di satu pihak.

Menurut Tjendera (2002), ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Ketiga bidang tersebut adalah:

1. Pemberian kredit dagang

   Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sangsi yang berlebihan

2. Penagihan

   Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar

3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian iantern yang layak

   Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik dan dilakukan secara wajar, ini tidak menjamin adanya pengendalian piutang. Dengan demikian maka dibutuhkan suatu sistem pengendalian internal yang memadai.

### 3.2.8 Analisa Umur Piutang dan Piutang Tak Tertagih

Beberapa laporan yang paling berguna yang dapat diedarkan oleh departemen akuntansi dalam hubungannya dengan pengendalian piutang adalah analisa umur piutang. Laporan akuntansi dapat berbentuk ikhtisar. Ikhtisar tersebut dapat didukung oleh suatu analisa mengenai piutang besar yang telah jatuh tempo termasuk penjelasan mengenai langkah

yang diambil untuk menagih piutang. Apabila tidak terlalu banyak perincian maka sejarang masing-masing debitur dapat juga disediakan. Biasanya perlu diterapkan standar mengenai persentase penjualan atau banyaknya hari penjualan yang boleh tertanam dalam piutang.

**Tabel 3.1**

**Karakteristik Umur Piutang**

| Kisaran Umur Piutang | Persentase |
|---|---|
| Belum jatuh tempo | 2% |
| Sudah jatuh tempo 1-30 hari | 5% |
| Sudah jatuh tempo 31-60 hari | 10% |
| Sudah jatuh tempo 61-90 hari | 20% |
| Sudah jatuh tempo 91-180 hari | 30% |
| Sudah jatuh tempo 181-365 hari | 50% |
| Sudah jatuh tempo diatas 365 hari | 80% |

Lamanya umur piutang yang sudah jatuh tempo adalah lamanya hari mulai saat piutang tersebut jatuh tempo hingga laporan umur piutang (*aging schedule*) dibuat. Berdasarkan umur piutang, piutang yang sudah lama beredar (jatuh tempo) sangat kecil kemungkinan untuk bisa ditagih. Piutang usaha akan dikelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang artinya adanya pengelompokan piutang usaha ke dalam kategori berdasarkan atas tanggal jatuh tempo piutang

Menurut Werren, Reeve, dan Fees (2005), piutang tak tertagih diartikan sebagai beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang. Sedangkan definisi piutang tak tertagih menurut Wahyuni (2012) adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjualan kepada pembeli karena

adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya.

### 3.2.9 Metode Penyisihan Piutang Tak tertagih

Menurut Hery (2015), metode penyisihan piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

1. Metode penghapusan langsung

   Metode penghapusan langsung diterapkan ketika besarnya kredit macet atau piutang usaha adalah sangat kecil, sehingga berdasarkan prinsip-prinsip materialitas maka metode yang simpel ini diperbolehkan dipakai meskipun untuk tujuan pembukuan.

2. Metode pencadangan

   Metode pencadangan digunakan sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi untuk mengestimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih dibuat, karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar maka perusahaan tidak akan menkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung

## 3.3 Metode yang Digunakan

Metode yang digunakan dalam penyusunan laporan Kerja Praktek ini adalah metode analisis data. Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar (Sarwono, 2012).

Berikut adalah langkah yang dilakukan dalam analisis data:

1. Observasi

   Observasi dalam penelitian ini adalah observasi yang dilakukan dengan mengamati ruang lingkup PT Karya Nusa Tujuh. Observasi tersebut dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi berkaitan dengan pengendalian intern secara langsung

2. Wawancara

   Wawncara dalam penelitian ini dimaksudkan untuk melengkapi data-data yang pelaksanaannya dilakukan secara langsung berhadapan muka dengan lawan bicara

3. Dokumentasi

   Penelitian ini mencari data mengenai hal-hal berupa catatan, buku-buku, dokumen, peraturan, catatan harian, gambar, dan sebagainya. Pada penelitian ini, penulis melampirkan dokumen pendukung berupa gambar hasil observasi kegiatan di PT Karya Nusa Tujuh

## 3.4 Rancangan Program

Rancangan program yang akan dilakukan untuk memberikan solusi dari masalah yang telah teridentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Menyarankan pihak manajemen perusahaan sebelum dilakukannya penjualan kredit, diminta agar calon debitur melampirkan *company profile* (bagi perusahaan) dan identitas diri (bagi perseorangan) dalam surat *purchase order* guna kebutuhan saat proses penagihan

2. Menerapkan pengendalian intern piutang, seperti membuat buku bantu monitoring piutang, melakukan penagihan kepada debitur secara berkala, dan membuat daftar umur piutang
3. Merancang sistem informasi penjualan dan piutang yang dalam satu database terdapat informasi berupa profil debitur, histori pembelian dan pembayaran yang berguna dalam proses pembuatan umur piutang dan pengambilan keputusan bagi manajemen.