

# DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
RIWAYAT HIDUP .....	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN .....	iv
ABSTRAK .....	vi
ABSTRACT .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
PERNYATAAN ORISINAL TUGAS AKHIR .....	x
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Pengertian Manajemen Piutang.....	5
2.2 Pernyataan PSAK No. 9 .....	5
2.3 Pengertian Piutang .....	6
2.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah investasi dalam Piutang .....	7
2.5 Faktor-faktor dalam menilai resiko kredit .....	8
2.6 Pencegahan Resiko Kredit .....	9
2.7 Faktor-faktor piutang tak tertagih.....	10
2.8 Pengakuan piutang dan pencatatan piutang.....	11
2.9 Penghapusan Piutang.....	12
2.10 Penyajian piutang dalam laporan keuangan.....	13
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian.....	15
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	15
3.3 Sumber Data .....	15
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	16
3.5 Teknik Analisis Data .....	16
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	17
1. Sejarah Umum Perusahaan .....	17
2. Visi dan Misi Perusahaan .....	18
a. Visi Perusahaan .....	18
b. Misi Perusahaan .....	18

3. Struktur Organisasi Perusahaan .....	19
4.2 Hasil Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Investasi Dalam Piutang.....	19
4.3 Hasil Analisis Faktor-faktor dalam Menilai Resiko Kredit Pada PT. Indofarma Global Medika .....	21
4.4 Hasil Analisis Faktor-faktor Yang Menyebabkan Piutang Tak Tertagih Pada Penjualan Kredit PT. Indofarma Global Medika .....	23
4.5 Hasil Analisis Langkah-langkah Pencegahan Resiko Kredit	24
4.6 Hasil Analisis Upaya Yang Dilakukan PT. Indofarma Global Medika Dalam Mengatasi Piutang Tak Tertagih.....	25
4.7 Aktivitas Penjualan dan Saat Timbulnya Piutang.....	26
4.8 Pelunasan Piutang .....	27
4.9 Kebijakan Pengumpulan Piutang PT. Indofarma Global Medika .....	27
4.10 Pencatatan Piutang .....	28
4.11 Penjurnalan.....	29
4.12 Perlakuan Akuntansi Terhadap Piutang Dagang.....	29
4.13 Hasil Analisis atas perlakuan Akuntansi Terhadap Piutang Dagang .....	34
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	37
5.2 Saran.....	38
DAFTAR PUSTAKA .....	xv
LAMPIRAN .....	xvii

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dunia usaha mempunyai peranan yang cukup besar terhadap kehidupan perekonomian yang ada di negara kita. Untuk meningkatkan perekonomian yang ada, perusahaan harus melakukan berbagai kebijakan guna memperluas nilai pasar saat ini. Ketika kita menjalankan suatu usaha, bukan hanya berpengaruh kepada kondisi ekonomi bangsa, tapi juga terhadap perekonomian keluarga serta masyarakat pada umumnya. Namun perlu disadari bahwa persaingan dalam dunia ekonomi tidaklah mudah. Semua perusahaan akan berupaya semaksimal mungkin untuk meningkatkan kondisi perekonomian diperusahaan masing-masing.

Keberhasilan suatu perusahaan terletak pada berhasil tidaknya perusahaan dalam memasarkan barang/jasa guna memenuhi salah satu tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Salah satu upaya untuk meningkatkan laba perusahaan adalah meningkatkan volume penjualan barang dagangan kepada konsumen, yaitu dengan menetapkan penjualan secara tunai dan secara kredit.

Penjualan barang dan jasa dari perusahaan pada saat ini banyak dilakukan dengan kredit sehingga ada tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya uang. Di dunia perdagangan yang begitu kompetitif dewasa ini, penjualan secara kredit sudah menjadi suatu keharusan, karena penjualan secara tunai biasanya membatasi jumlah pembelian. Karena itu pada umumnya, konsumen lebih menyukai bila perusahaan dapat memberlakukan penjualan secara kredit, karena pembayarannya dapat di tunda.

Kegiatan penjualan dengan cara kredit sudah menjadi trend namun pada saat penjualan barang dagangan dilakukan secara kredit, akan menimbulkan masalah baik dalam kegiatan operasional perusahaan maupun administrasinya dalam hal ini pencatatan. Ketika perusahaan memberlakukan penjualan secara kredit, akan menimbulkan piutang terhadap barang

dagangan yang di jual. Yang menjadi perhatian disini adalah cara menentukan besarnya piutang, faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah investasi dalam piutang, penyebab terjadinya piutang tak tertagih, upaya dalam mengatasi piutang tak tertagih, pengakuan atas piutang, serta pelaporannya. Selain itu dengan adanya penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dagang yang akan berpengaruh pada jumlah harta atau kas perusahaan.

Banyak perusahaan yang memberlakukan penjualan secara kredit, namun kebanyakan juga perusahaan kurang memperhatikan resiko yang timbul akibat penjualan secara kredit yaitu kemungkinan kerugian apabila pihak pembeli atau debitur tidak dapat melunasi hutangnya. Dalam aktivitas normal perusahaan, biasanya piutang akan dilunasi kurang dari satu tahun, sehingga piutang dimasukkan dalam kelompok aktiva lancar.

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja. Dalam keadaan normal dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas membutuhkan satu langkah yang penting, kebijakan kredit yang efektif dan prosedur-prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

PT. Indofarma Global Medika (IGM) adalah anak perusahaan PT. Indofarma (persero) yang bergerak dalam bidang perdagangan dan distribusi obat dan alat kesehatan, yang berdiri sejak tahun 2000. Pada awal berdiri, IGM merupakan bagian program pemerintah yang berperan membantu kinerja Indofarma dalam hal penanganan unit distribusi produk. Seiring berjalannya waktu, perusahaan ini semakin berkembang dan membutuhkan strategi bisnis lain. Jika semula perusahaan ini hanya menjadi penyalur produk Indofarma, kini mereka mulai mengembangkan sistem kerja sama dengan perusahaan farmasi lain. IGM tidak bisa hanya mengandalkan produk farmasi dari Indofarma, perusahaan membutuhkan strategi kerja sama dengan perusahaan farmasi lain di Indonesia.

Dalam kegiatan operasional perusahaan, 50% penjualan di lakukan secara kredit dan sekitar 50% piutang tersebut merupakan piutang yang sudah jatuh tempo tetapi belum bisa tertagih secara keseluruhan. Perusahaan hanya menetapkan batas jatuh tempo piutang tersebut.

Menurut PSAK No 09, piutang harus dilaporkan sebesar nilai kas neto yang bisa direalisasi (piutang bruto dikurangi cadangan kerugian piutang), sedangkan yang diberlakukan oleh perusahaan yaitu perusahaan melakukan pencadangan kerugian piutang tetapi dalam laporan keuangan perusahaan tetap mencatat jumlah piutang yang. Oleh karena itu, laporan keuangan yang disajikan perusahaan tidak menggambarkan laporan yang riil padahal neraca dalam laporan keuangan seharusnya menggambarkan gambaran yang sesungguhnya, namun yang disajikan oleh perusahaan tidaklah demikian.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penilaian dan Pencegahan Resiko Piutang Tak Tertagih Entitas Usaha Farmasi (Studi Kasus PT. Indofarma Global Medika)”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah yang diuraikan adalah sebagai berikut :

1. Apakah faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih pada PT. Indofarma Global Medika ?
2. Apakah upaya yang dilakukan PT. Indofarma Global Medika dalam mengatasi Piutang tak tertagih ?
3. Apakah langkah-langkah yang dilakukan PT. Indofarma Global Medika dalam pencegahan resiko kredit ?
4. Bagaimana perlakuan akuntansi terhadap piutang dagang pada PT. Indofarma Global Medika ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apasaja yang menyebabkan piutang tak tertagih pada PT. Indofarm Global Medika.
2. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan PT. Indofarma Global Medika dalam mengatasi piutang tak tertagih.
3. Untuk mengetahui langkah-langkah apa yang dilakukan PT. Indofarma Global Medika dalam pencegahan resiko kredit.
4. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap piutang dagang pada PT. Indofarma Global Medika.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan, pihak-pihak yang berkepentingan baik pihak intern maupun pihak eksteren perusahaan. Kegunaan lain dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Instansi Pendidikan  
Sebagai bahan referensi bagi Politeknik Negeri Manado khususnya jurusan Akuntansi.
2. Bagi Perusahaan  
Sebagai masukan untuk membantu perusahaan dalam memenej piutang.
3. Bagi Penulis  
Sebagai tambahan ilmu bagi penulis tentang bagaimana kinerja perusahaan dalam mengelola piutang dan untuk menunjang perusahaan agar dapat lebih berkembang lagi dalam dunia bisnis.