

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha dalam perekonomian pasar bebas semakin ketat. Mulai dari berskala kecil hingga berskala besar baik itu perusahaan yang bergerak dibidang jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur. Adapun tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang tinggi guna untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, terdapat faktor utama yang harus diperhatikan yaitu bagaimana cara untuk memaksimalkan laba secara terus-menerus. Salah satu cara untuk meningkatkan laba yaitu dengan menambahkan *volume* penjualan. Dari penjualan ini, perusahaan secara langsung dapat memperoleh keuntungan yang nantinya akan dipergunakan untuk melangsungkan atau mengembangkan kegiatan operasional perusahaan di dalamnya.

Secara umum, kegiatan dari perusahaan dagang adalah kegiatan usaha dengan cara membeli barang dari pihak/perusahaan lain yang kemudian menjualkannya kembali kepada masyarakat. Dimana penjualan barang dan jasa dapat dilakukan dengan cara penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Untuk penjualan secara tunai perusahaan cenderung tidak dihadapi dengan suatu masalah hal ini dikarena begitu barang atau jasa yang dijual maka kas akan langsung diterima. Sedangkan untuk penjualan secara kredit, perusahaan cenderung menunggu beberapa waktu untuk mendapatkan kas tersebut. Namun dengan adanya penjualan secara kredit, hal ini dapat membantu semua lapisan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan maupun keinginannya untuk memperoleh suatu barang ataupun jasa. Dan juga, dengan adanya penjualan kredit perusahaan akan memperoleh *income* yang lebih jika dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Perusahaan yang bergerak disektor dagang, transaksi penjualan secara kredit merupakan suatu sumber pendapatan yang sering digunakan. Hal ini dikarenakan pemberian secara kredit dapat memberikan keringanan bagi

konsumen karena sistem pembayaran dapat diangsur, sehingga dapat memungkinkan konsumen untuk melakukan pembelian dengan jumlah menjadi lebih besar, yang berarti bahwa tingkat penjualan lebih tinggi dan pendapatan perusahaan akan menjadi meningkat. Meningkatnya *volume* penjualan yang dilakukan secara kredit akan memberikan investasi dalam piutang juga meningkat. “Piutang adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta meminjamkan uang” Harrison (2012:291). Namun, dilain sisi perusahaan harus lebih berhati-hati dalam memberikan penjualan secara kredit kepada setiap konsumen. Fasilitas kredit yang berikan kepada pelanggan seringkali menimbulkan masalah yaitu apabila debitur enggan atau tidak mampu untuk melaksanakan kewajibannya yang sesuai dengan perjanjian hal inilah yang akan menjadi timbulnya piutang tak tertagih bagi perusahaan.

BPH Migas merupakan suatu organisasi yang terbentuk untuk melakukan pengaturan dan pengawasan terhadap penyediaan dan penyaluran Bahan Bakar Minyak dan Gas Bumi. Untuk menjalankan kegiatan operasional, BPH Migas bukan hanya bertumpu pada kegiatan pendistribusian melainkan pada pengawasan penjualan yang dilakukan oleh PT. XYZ. Dimana dalam melakukan penjualan PT. XYZ melakukan dua transaksi penjualan yaitu penjualan tunai, dan non tunai atau penjualan secara kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, setelah perusahaan menerima uang dari konsumen maka Bahan Bakar Minyak dan Gas Bumi akan diserahkan kepada konsumen. Namun, dalam transaksi penjualan kredit, setelah perusahaan menerima uang muka dari konsumen, maka Bahan Bakar Minyak dan Gas Bumi akan diserahkan atau dikirim sesuai dengan pesanan dari konsumen.

Timbulnya piutang usaha yang terus menerus hal ini dapat memberikan dampak negatif bagi perusahaan yaitu berkurangnya pengadaan Bahan Bakar Minyak dan Gas Bumi karena banyaknya modal perusahaan yang tertanam dan hal ini dapat menimbulkan piutang tak tertagih yang mengakibatkan meningkatnya beban operasional perusahaan. Sehingga pemerintah tidak dapat menjamin ketersediaan dan kelancaran pendistribusian Bahan Bakar Minyak. Berdasarkan dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan/PKL yang dilakukan maka penulis menuangkan dalam bentuk tugas akhir dengan judul **“PROSEDUR**

PENGAWASAN BPH MIGAS TERHADAP PIUTANG USAHA PADA PT. XYZ”.

I.2 Tujuan

1. Tujuan Umum

Tujuan umum dalam penelitian ini adalah penulis mampu memahami prosedur pengendalian piutang usaha yang dilakukan oleh BPH Migas serta memberikan pemahaman pada penulis agar dapat berfikir sesuai dengan kenyataan yang ada di lapangan.

2. Tujuan Khusus

- a. Untuk mengetahui bagaimana pengawasa BPH Migas terhadap PT XYZ
- b. Untuk mengetahui bagaimana operasional dalam pengawasan piutang yang dilakukan oleh BPH Migas terhadap PT. XYZ

I.3 Manfaat

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan kajian dalam penelitian mengenai prosedur piutang usaha.

2. Manfaat Praktis

a. BPH Migas

Diharapkan Tugas Akhir ini dapat menjadi bahan evaluasi atas pengendalian piutang usaha, khususnya di prosedur piutang, melalui standar operasional yang mumpuni secara teori dan keefektifan penerapannya.

b. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada rekan universitas dan dapat dijadikan acuan bagi pihak yang membutuhkan.

c. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan tentang prosedur piutang dengan kenyataan yang ada di lapangan.