

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya suatu perusahaan pada umumnya sama, yaitu pencapaian laba yang optimal. Tujuan ini dikembangkan dengan tujuan selanjutnya yaitu perkembangan dan kelangsungan hidup perusahaan yang berkesinambungan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan aktivitas yang lazim disebut dengan aktivitas penjualan. Dari aktivitas penjualan inilah perusahaan memperoleh keuntungan yang dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Penjualan yang kita lihat dalam kehidupan sehari-hari ada dua cara yaitu dengan tunai dan kredit. Dalam mengikuti persaingan dunia usaha yang semakin ketat perusahaan tidak bisa hanya mengandalkan penjualan dengan cara tunai saja, lazimnya persentase penjualan kredit semakin lebih besar dari pada penjualan tunai untuk perusahaan yang mempunyai aktivitas penjualan yang relatif besar.

Pada perusahaan kecil transaksi jual-beli masih sedikit, tenaga yang diperlukan juga relatif sedikit dan pada umumnya sistem penjualan dilakukan

dengan penjualan tunai, transaksi yang terjadi semakin bertambah banyak dan sifat transaksinya semakin rumit pula.

Bagi perusahaan yang profit-motive, memaksimalkan laba merupakan salah satu tujuan utama. Laba tersebut berasal dari pendapatan, dan pendapatan perusahaan sebagian besar berasal dari penjualan barang yang dilakukan perusahaan sehubungan dengan aktivitas atau operasi perusahaan. Untuk mendukung pencapaian tujuan tersebut diperlukan adanya modal, tenaga ahli, dan bidang usaha serta serangkaian kegiatan operasional yang bersifat ekonomis dan efektif.

Dewasa ini, dengan semakin banyaknya perusahaan saingan yang muncul, maka sistem penjualan yang pada mulanya sebagian besar dilakukan secara tunai kemudian beralih pada penjualan secara kredit dengan maksud untuk memperluas pangsa pasar atau agar tidak kehilangan pasar yang lama. Penjualan kredit tersebut adalah salah satu penyebab timbulnya piutang, jadi timbulnya piutang usaha bagi perusahaan membawa konsekuensi perlunya penanganan yang serius dimana diperlukan pengendalian yang memadai untuk mendukung keberhasilan dan kelancaran operasional perusahaan. Berkaitan dengan hal ini diperlukan pengendalian intern piutang usaha yang memadai dan efektif pula, sehingga piutang usaha tersebut dapat cair sesuai dengan tanggal jatuh temponya.

Penulis mengambil objek penelitian pada PT JIKO AGUNG Medan yang mempunyai lokasi kantor dan gudang di Jln. Medan – Binjai Km 9,5 No.124 A