

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Dalam perusahaan yang masih sederhana aktivitasnya, pemilik perusahaan dapat melakukan perencanaan dan pengawasan terhadap seluruh aktivitasnya secara langsung, termasuk pengawasan terhadap penjualan kredit yang dilakukan perusahaan. Apabila perusahaan semakin berkembang transaksi penjualan kredit yang terjadi juga akan bertambah besar sehingga pemilik perusahaan tidak lagi dapat mengadakan perencanaan dan pengawasan terhadap piutang yang terjadi dari penjualan kredit secara langsung. Oleh karena itu diperlukan suatu perencanaan dan pengawasan yang baik terhadap piutang.

Piutang merupakan salah satu unsur aktiva lancar yang cukup materil dalam perusahaan. Investasi dalam piutang merupakan investasi jangka pendek yang sangat penting. Perencanaan dan pengawasan terhadap piutang yang kurang baik dapat berakibat fatal bagi perusahaan. Hal ini dapat menyebabkan dana yang tertanam di dalam piutang

semakin besar dan selanjutnya dapat menghambat aktivitas perusahaan dan mempengaruhi likuiditas perusahaan.

Dalam penjualan kredit perusahaan tidak menerima uang kas secara langsung, sehingga menimbulkan piutang, dan kemudian pada saat jatuh tempo terjadi aliran kas masuk (cash flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Di samping itu piutang juga menyebabkan timbulnya biaya-biaya, seperti : biaya piutang tak tertagih, biaya administrasi, biaya penagihan, biaya dana yang diinvestasikan dalam piutang, biaya investasi tambahan seperti penyediaan persediaan tambahan untuk mengimbangi permintaan ataupun perusahaan menambah mesin-mesin untuk meningkatkan kapasitas produksinya.

Opportunity cost juga perlu dipertimbangkan karena investasi dalam piutang dapat menghilangkan kesempatan terhadap investasi lain yang mungkin lebih menguntungkan.

Mengingat pentingnya piutang, peranannya, biaya-biaya sehubungan dengan piutang, dan kemungkinan penyalahgunaan, maka perencanaan dan pengawasan piutang yang baik diperlukan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan.