

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat. Hal ini merupakan suatu dampak yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Hal ini menuntut perusahaan untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai, dan hal ini sejalan dengan tujuan perusahaan.

Semakin berkembangnya perusahaan, ruang lingkup perusahaan semakin luas, sehingga tugas dan wewenang pimpinan didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pimpinan perusahaan membutuhkan laporan-laporan dan analisis kegiatan operasional agar dapat mengarahkan, mengendalikan, melindungi perusahaan dalam rangka usaha pencapaian tujuan. Kebutuhan akan laporan ini dapat dipenuhi dengan

adanya sistem yang memadai dalam rangka pengelolaan kegiatannya. (Samsul, 2003: 234).

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Salah satu strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Sejumlah investasi tertanam dalam piutang sebagaimana halnya dengan investasi pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya. (Mulyadi, 2001: 256).

Masih menurut Mulyadi (2001: 260), sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan risiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan

memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan risiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pengendalian piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan. Sistem pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

PT X merupakan salah satu anak perusahaan dari PT (Persero) Pelabuhan Indonesia III yang dipercaya oleh pemerintah dalam mengembangkan sektor penyediaan dan pengelolaan jasa operator terminal yang merupakan *Spin Off* dari divisi usaha terminal serba guna (*USTER*) yang bergerak dibidang jasa bongkar muat di wilayah Tanjung Perak Surabaya.

Berikut ini tabel kinerja piutang PT X yang bisa kami peroleh dari staf PT X atas ijin asisten menejer sistem informasi. Tetapi data yang bisa kami peroleh hanya untuk 3 periode akuntansi.

Tabel 1.1
Kinerja Piutang Usaha 3 (tiga) Tahunan
Tahun 2010 s/d 2012 (dalam jumlah milyar rupiah)
PT X

		Realisasi	Realisasi	Realisasi
		Tahun	Tahun	Tahun
No	Uraian	2010	2011	2012
1	2	3	4	5
A. Pendapatan				
1	Pendapatan usaha	470,221,158	554,047,976	638,863,794
2	Reduksi pendapatan	8,064,711	6,120,510	4,286,319
3	Pendapatan usaha bersih (1+2)	462,156,447	547,927,466	634,577,475
4	Pendapatan diluar usaha	9,392,857	11,018,906	13,734,055
5	Total pendapatan bersih (3+4)	471,549,304	558,946,372	648,311,530
B. Piutang				
1	Saldo awal piutang usaha	18,724,144	25,246,297	33,323,049
2	Mutasi debt piutang berjalan	319,465,903	403,478,200	534,768,299
3	Total piutang usaha (1+2)	338,190,047	428,724,497	568,091,348
4	Pencairan/pelunasan:			
	A. Piutang tahun lalu	547,713	554,678	538,770
	B. Piutang tahun berjalan	312,396,037	394,846,770	561,366,867
5	Total pencairan piutang (4a+4b)	312,943,750	395,401,448	561,905,637
6	Saldo akhir piutang usaha (3-5)	25,246,297	33,323,049	6,185,711

Sumber : PT X (2013)

Jasa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan PT X adalah berupa pelayanan terminal bongkar muat barang dan petikemas. Pelayanan barang yang meliputi dermaga, gudang penumpukan, dan lapangan penumpukan serta pelayanan rupa-rupa yang meliputi jasa penyediaan air, listrik, kebersihan, persewaan alat dan telepon. Pelayanan terminal petikemas meliputi penyewaan gudang penumpukan petikemas, lapangan, penyewaan petikemas.

Ada kalanya dalam suatu perusahaan penjualan kredit lebih besar posisinya daripada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi terbesar terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu,

peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan yang bersangkutan. Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain: mempercepat proses penerbitan nota, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pengguna jasa, dan lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas—yang menjelaskan bahwa pentingnya sistem pengendalian piutang dalam suatu perusahaan—maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah sistem pengendalian piutang usaha PT X sudah berjalan efektif?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk memberikan informasi mengenai piutang, khususnya mengenai sistem pengendalian piutang pada semua pihak yang membutuhkan informasi untuk penelitian yang lebih lanjut dan mendalam. Adapun tujuan dalam melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian piutang pada PT X.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi perusahaan

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan tentang hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengendalian piutang dagang.

2. Bagi pembaca

Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan dan digunakan sebagai acuan penelitian lebih lanjut ataupun peneliti sejenis nantinya.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan dan dilakukan di PT X yang beralamat di Jl.Perak Barat No.138 Surabaya. Penelitian ini dilakukan dalam waktu 40 hari (6 minggu), yang dimulai dari tanggal 14 Januari 2013 sampai dengan 24 Februari 2013 dengan hari/jam kerja sesuai dengan tempat praktek kerja lapangan.