

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan tempat atau wadah terjadinya suatu kegiatan produksi dan transaksi. Berdirinya perusahaan memiliki tujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Untuk perusahaan yang telah lama terbentuk, keuntungan (laba) tidak lagi menjadi tujuan utama. Tetapi, kelancaran bisnis setiap harinya yang lebih penting supaya perusahaan tetap dapat bersaing dan berkembang demi masa depan perusahaan.

Beberapa strategi yang perusahaan gunakan untuk meningkatkan penjualannya. Diantaranya salah satu strategi yang digunakan oleh beberapa perusahaan merupakan penjualan atau transaksi secara kredit supaya penjualan barang atau jasa lebih meningkat. Strategi penjualan ini membantu konsumen untuk mempermudah mendapatkan jasa atau produk tanpa harus membayar saat itu juga. Penjualan secara kredit merupakan salah satu poin penting untuk menarik konsumen perusahaan terhadap barang atau jasa yang ditawarkan.

Penjualan secara kredit pastinya akan menimbulkan piutang dalam pencatatan akuntansi perusahaan. Piutang akan tercatat saat barang atau jasa diberikan kepada pengguna jasa atau konsumen yang belum melakukan transaksi pembayaran. Kemudian akan muncul jatuh tempo sesuai yang telah disepakati dari awal antara pihak perusahaan dan pihak konsumen, maka pelanggan atau konsumen memiliki kewajiban melunasi atas barang atau jasa yang dibeli secara kredit. Menurut pencatatan akuntansi hsl tersebut merupakan bagian kas masuk yang muncul dari piutang penjualan. James M. Reeve (2009:437) menjelaskan bahwa piutang yang dihasilkan dari proses transaksi

seperti itu akan diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau wasel tagih (notes receivable). Piutang usaha ini akan menimbulkan risiko yang cukup tinggi, akan kelangsungan operasional perusahaan. Risiko yang akan timbul adalah keterlambatan konsumen atau pelanggan membayar kewajibannya dan piutang tak tertagih.

Agar meminimalisir risiko yang akan muncul, perusahaan pada umumnya menerapkan adanya pengendalian internal yang diterapkan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Pengendalian atau pemantauan internal merupakan hal penting yang perlu diterapkan dalam menjalankan operasional perusahaan. Pengendalian internal merupakan salah satu cara mencegah penggelapan dan melindungi sumber daya perusahaan. Tetapi, dalam praktiknya pemantauan atau pengendalian internal tidak selamanya berjalan dengan efektif. Sering kali terjadi beberapa hambatan tereliasinya pemantauan internal.

PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) Surabaya menjalankan bisnis usaha inti untuk menjadi penyedia fasilitas jasa kepelabuhanan, mempunyai peran penting untuk menjamin langsung demi kelancaran angkutan laut. Sarana transportasi laut yang sesuai untuk memadai, PT Pelabuhan Indonesia bisa menggerakkan dan menjalankann aktivitas ekonomi negara dan masyarakat. Berdasarkan UU No. 27 Tahun 2008 mengenai Penyelenggaraan Pelabuhan Umum, PT Pelabuhan Indonesia Regional III Surabaya bertanggung jawab sepenuhnya atas Penyelenggara Kepelabuhan, Keselamatan Pelayaran, Angkutan Perairan dan Lingkungan Maritim. Maka dari itu, saat ini status Pelindo tidak lagi sebagai “regulator” namun sebagai “operator” Pelabuhan, yang secara langsung merubah bisnis Pelindo dari Port Operator menjadi Terminal Operator.

Berdasarkan Surat Kementrian Perhubungan, Dirjen Perhubungan Laut yang diterbitkan pada bulan Februari 2011 menerangkan tentang PT Pelabuhan Indonesia Regional III Surabaya (Persero) menjadi Badan Usaha Pelabuhan (BUP). PT Pelindo III Surabaya (Persero) yang pada awalnya berkantor pusat di Surabaya, mengelola 43 pelabuhan yang berada di 7 provinsi yaitu Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan Tengah, Kalimantan Selatan, Bali, Nusa Tenggara Timur, dan Nusa Tenggara Barat, dan juga memiliki 6 anak cabang perusahaan. Tanggal 30 Juni 2020, Pelindo III Surabaya sudah resmi menyerahkan beberapa saham PT Pelabuhan Indonesia Husada Citra, yang mengelola Rumah Sakit PHC Surabaya dan klinik pertamina Bina Medika, sebagai bagian dari usaha pemerintah untuk mempersatukan kepemilikan seluruh rumah sakit milik BUMN.

Salah satu aplikasi yang digunakan oleh perusahaan Pelindo III Surabaya untuk memantau piutang pengguna jasa PT Pelabuhan Indonesia Regional III (Persero) Surabaya, menggunakan aplikasi (INCO) *Internal Coordination*, sistem ini bisa langsung terlihat tunggakan piutang pengguna jasa secara *online* dan terpusat, sehingga mempermudah staff bagian piutang untuk memantau pembayaran piutang pelanggan. Oleh sebab itu Penulis ingin melakukan pengkajian lebih dalam tentang **"Evaluasi Monitoring Piutang Usaha Melalui Aplikasi INCO (*Internal Coordination*) Pada PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya"**.

1.2 Topik yang Dilaporkan Praktek Kerja Lapangan

Berdasarkan uraian latar belakang, maka topik yang diangkat laporan pada praktik kerja lapangan yang akan diidentifikasi oleh penulis dalam penulisan tugas akhir yaitu Evaluasi Monitoring Piutang Usaha Melalui Aplikasi INCO

(Internal Coordination) Pada PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya.

1.3 Tujuan Pelaporan Praktek Kerja Lapangan

Tujuan penulis ingin yang dicapai dalam pelaksanaan praktek kerja lapangan diantaranya sebagai berikut:

1. Mengetahui evaluasi monitoring piutang usaha melalui aplikasi INCO *(Internal Coordination)* Pada PT Pelabuhan Indonesia Regional III Surabaya.
2. Mengetahui bagaimana cara menerapkan teori yang diperoleh saat kuliah saat berada di dunia kerja.
3. Menganalisis teori yang diperoleh saat perkuliahan dengan praktek yang terjadi di dunia kerja.
4. Mendapatkan data langsung dari perusahaan terkait masalah yang diangkat.
5. Menyelesaikan syarat kelulusan untuk mendapat gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura.

1.4 Landasan Teori

1.4.1 Piutang

Semua perusahaan yang dibentuk tentunya mempunyai tujuan maupun target. Tentunya tujuan perusahaan yang terutama untuk mencapai profit sesuai target dengan menjalankan proses transaksi penjualan barang ataupun jasa. Secara operasional hal ini pasti berkaitan dengan piutang. Berdasarkan hal ini dapat disimpulkan bahwa piutang terjadi disebabkan adanya penjualan kredit.

Seberapapun jumlahnya baik besar atau kecil jumlah transaksi kredit dalam suatu perusahaan sangat berpengaruh langsung terhadap piutang milik perusahaan. Tagihan dari perusahaan kepada pihak lain atau pengguna jasa perusahaan yang melakukan transaksi secara kredit merupakan salah satu pengertian dari piutang.

1.4.2 Pengertian Piutang

Dari setiap perusahaan, piutang merupakan salah satu pos penting karena bagian aset lancar perusahaan. Satu sisi piutang menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena merupakan klaim perusahaan terhadap uang pelanggan perusahaan, namun dilain sisi piutang dapat menjadi kerugian perusahaan karena adanya risiko yang cukup besar yaitu piutang tidak tertagih. Berikut merupakan beberapa pengertian piutang usaha menurut para ahli.

Mulyadi (2002:87) piutang usaha merupakan munculnya piutang dari transaksi penjualan barang atau jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Piutang (receivable) adalah klaim yang terjadi dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana atau jenis transaksi yang mengajak suatu hubungan di mana satu pihak berhutang dengan pihak lain“(Simamora, 20002:228). Piutang merupakan klaim barang, uang, baik jasa kepada pelanggan atau pihak lain (Kieso, 2004).

Menurut Soesarmo (20004: 338) piutang adalah kebiasaan dari perusahaan memberikan kelonggaran pada pelanggan saat waktu melakukan penjualan. Kelonggaran tersebut biasanya diberikan dalam bentuk mengizinkan pelanggan membayar kemudian hari atas penjualan barang atau jasa yang diberikan.

Dari pengertian yang telah di ungkapkan para ahli oleh sebab itu dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak atau klaim yang perusahaan miliki kepada pihak ketiga baik entitas pelanggan atau perusahaan organisasi, instansi perusahaan, maupun swasta bahkan individu sekalipun. Berdasarkan hal tersebut muncul piutang disebabkan oleh beberapa faktor, seperti: penjualan barang maupun jasa secara kredit, pemberian pinjaman, dan jasa bisa timbul disebabkan adanya aset perusahaan kepada pihak lain. Misalnya: pendapatan bunga di salah satu bank, deviden piutang karena memiliki saham tertentu dan lain sebagainya. Hal tersebut sangat berkaitan dengan pengaruh piutang dan tingkat ukuran kemampuan perusahaan karena setelah kas dan surat berharga, piutang memiliki tingkat pengaruh kemampuan tinggi terhadap perusahaan.

1.4.3 Jenis Piutang

Menurut (Niswonger, 2005), ada beberapa jenis piutang menurut para ahli dibagi dalam tiga jenis diantaranya sebagai berikut:

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Biasanya piutang usaha terjadi karena penjualan secara kredit. Ini muncul sebagai hasil dari membeli barang atau jasa dengan kredit. Secara umum, periode pembayaran berkisar dari satu hingga dua bulan.

2. Wasel Tagih (*Notes Receivable*)

Piutang wasel mempunyai bentuk fisik formal, jenis pinjaman ini memiliki tagihan kisaran 2 sampai 3 bulan. Pelunasan hutang yang dijalankan dalam jangka waktu itu tidak diberikan bunga. Tetapi, apabila debitur ingin mempanjang periode pembayaran, bunga dibebankan sesuai dengan jangka waktu yang diminta per bulan.

3. Piutang Lain Lain

Piutang lain-lain merupakan jenis yang luas, karena meliputi piutang gaji, piutang bunga, kemajuan staf, dan bagian pajak. Karena sifatnya luas, catatan dapat diajukan terpisah di neraca.

1.4.4 Ciri-Ciri Piutang

Menurut Martono dan Harjito (2007:95) ciri-ciri piutang (*account receivables*) dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

1. Mempunyai Nilai Jatuh Tempo

Berdasarkan Nilai jatuh tempo merupakan suatu istilah yang mengatakan jumlah (nominal) dari nilai transaksi ditambah dengan persentase (nilai) bunga yang dibebankan untuk pembayaran saat tanggal jatuh tempo. Bunga merupakan biaya yang wajib dibayar oleh yang bersangkutan disebabkan adanya penangguhan waktu pembayaran utang tersebut.

2. Memiliki Tanggal Jatuh Tempo

Cirinya yaitu dapat dilihat dari lama maupun umur piutang. Pada umumnya, penjual menerapkan dua jenis pengukuran umur, diantaranya yaitu bulan dan hari, apabila menggunakan umur bulanan, oleh sebab itu tanggal jatuh tempo akan sama dengan tanggal pembeli melakukan transaksi kredit, namun hanya berbeda bulan. Ketika memakai umur harian, maka harus melakukan perhitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh tempo secara pasti.

3. Adanya Bunga Berlaku

Account Receivables bisa terjadi apabila pembeli memutuskan menggunakan transaksi secara kredit hal ini akan menimbulkan bunga. Dalam hal ini bunga dibayar sebagai bentuk konsekuensi pembeli yang meminta waktu pembayaran tertentu dan sebagai keuntungan bagi penjual karena sudah bersabar dalam menunggu pelunasan kredit tersebut, untuk besaran bunga dalam hal ini sesuai kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang dipakai.

1.4.5 Klasifikasi Piutang

Dalam akuntansi, piutang digolongkan atau klasifikasi piutang memiliki peran penting. Diantaranya penggolongan atau pengelompokan hal tersebut membawa pembaca laporan keuangan lebih paham unsur yang disajikan dalam neraca.

Dalam buku standar akuntansi keuangan (PSAK) IAI menyatakan, berdasarkan sumber terjadinya, piutang digolongkan dengan dua kategori diantaranya piutang usaha dan piutang lain. Piutang usaha mencakup piutang yang disebabkan penjualan produk atau penyerahan jasa dalam aktivitas usaha normal perusahaan. Timbulnya piutang dari transaksi di luar kegiatan digolongkan sebagai piutang lain-lain.

Menurut Rudiyanto (2012: 210) asal dan jenis terjadinya piutang perusahaan dapat dikelompokkan jadi dua kelompok diantaranya sebagai berikut:

1.4.5.1 Piutang Usaha

Menurut peraturan direksi Pelindo III piutang usaha adalah jumlah tagihan kepada pengguna jasa atas jasa kepelabuhan yang sudah diserahkan oleh Pelindo III (Persero) Surabaya, sesuai dengan ruang lingkup usaha yang terutang dalam Akta Pendirian dan perubahannya sebagai berikut:

Account receivable piutang usaha, sering disebut dengan piutang dagang merupakan jumlah yang hutang pelanggan untuk pembelian baik barang dan jasa secara kredit. Oleh sebab itu, akun ini ada saat perusahaan sudah menyediakan produk atau layanan namun belum menerima pembayaran secara tunai. Akun ini dapat ditemukan pada aset lancar pada laporan keuangan.

Piutang usaha merupakan fasilitas penjualan yang disiapkan perusahaan untuk pelanggan. Oleh sebab itu pelanggan bisa menerima barang atau jasa tanpa wajib membayar saat itu juga. Namun, perusahaan mewajibkan pelanggan membayar tepat waktu. Periode ini biasanya sangat singkat, mulai dari beberapa hari sampai satu tahun. Perusahaan mengkaji piutang untuk aset lancar. Harapan perusahaan dapat mengumpulkan pembayaran tunai satu periode akuntansi. Oleh sebab itu, akun ini mewakili kemampuan arus masuk uang perusahaan.

Beberapa perusahaan menyediakan keringanan untuk di jual dengan menawarkan fasilitas kredit untuk pelanggan. Fasilitas ini biasanya hanya untuk pelanggan setia dengan pembelian yang cukup tinggi. Fasilitas tersebut sebagai tingkat transaksi pelanggan. Dengan menawarkan penjualan secara kredit, perusahaan berusaha menjaga komunikasi baik

dengan pelanggan. Tentunya pelanggan akan mengapresiasi fasilitas tersebut. Mereka akan sering berintegrasi dengan perusahaan dalam satu tahun kedepan. Oleh sebab itu, fasilitas dapat terhindar dari kesulitan melakukan pembayaran saat melakukan transaksi. Mereka bisa mempersatukan faktur pembelian dan membayar sekalian.

Kasus piutang usaha sebagai salah satu contohnya, PT Pelabuhan Indonesia regional III (Persero) yang berlokasi di Surabaya, memberikan jasa kepelabuhan seharga Rp. 200.000.000 kepada PT Tanto. Bagian pembeli baru membayar Rp. 50.000.000 ketika terjadi transaksi itu dan sisanya akan dibayar 5 bulan kemudian. Sesuai kasus ini maka pencatatan jurnal akuntansi diantaranya yaitu:

Tabel. 1.1

Pencatatan Jurnal Akuntansi

	Kas	Rp. 50.000.000	
	Piutang Usaha	Rp. 150. 000.000	
	Penjualan		Rp. 200.000.000

1.4.5.2 Piutang non Usaha

Piutang non usaha merupakan piutang yang terjadi dari transaksi diluar kegiatan perusahaan. Piutang jenis ini biasanya timbul berdasarkan suatu perjanjian khusus antara perusahaan dengan pihak yang terkait. Dalam jenis piutang ini merupakan piutang dari pihak yang memiliki hubungan istimewa (pemegang saham dan perusahaan afiliasi) serta piutang dari pihak ketiga, meskipun untuk mata uang rupiah atau mata uang asing. Beberapa hal termasuk kelompok piutang bukan usaha diantaranya yaitu:

1. Piutang dividen.
2. Klaim terhadap karyawan perusahaan.
3. Klaim retribusi pajak.
4. Parsekot dalam kontrak pembelian.
5. Klaim kepada perusahaan asuransi sebagai kerugian untuk di pertanggung jawabkan.
6. Klaim oleh perusahaan angkutan atas barang yang rusak atau hilang.
7. Dan lain sebagainya.

Sebagai contoh PT Pelabuhan Indonesia Regional III (Persero) tbk, perusahaan ini selama Desember 2021 memberikan pinjaman untuk pegawai sebesar Rp. 5.000.000 dan membayar uang sebesar 15.000.000 kepada CV Cita Abadi, yang merupakan perusahaan angkutan barang, yang merupakan uang pesanan jasa bangunan angkut barang menuju Jakarta pada bulan maret 2022. Dalam transaksi tersebut dicatat pada jurnal sebagai berikut:

Tabel. 1.2

Tabel Pencatatan Jurnal Akuntansi

	Piutang Karyawan	5.000.000	
	Piutang Jasa Angkut	15.000.000	
	Penjualan		20.000.000

Berdasarkan contoh tabel diatas dapat diambil kesimpulan bahwa piutang usaha adalah piutang yang disebabkan oleh

transaksi lain diluar kegiatan utama perusahaan baik transaksi yang tidak ada hubungan dengan kegiatan utama perusahaan.

1.4.5.3 Piutang berdasarkan jangka waktu

Merupakan piutang yang dapat digolongkan menjadi dua yaitu:

1. Piutang jangka panjang

Mencakup semua piutang yang ketika jatuh temponya saat waktu lebih dari satu periode akuntansi terhitung sejak tanggal yang berkaitan.

2. Piutang lancar atau piutang jangka pendek

Meliputi segala piutang yang akan jatuh tempo dalam jangka waktu satu periode akuntansi atau kurang, terhitung mulai tanggal neraca“yang bersangkutan.

1.4.5.4 Piutang berdasarkan transaksi penyebab terjadinya

Berdasarkan transaksi penyebab timbulnya piutang, maka piutang terbagi menjadi dua golongan, yaitu:

1. Piutang dagang atau usaha

Piutang dagang merupakan tagihan kepada pihak lain sebagai akibat dari penjualan barang secara kredit. Hal ini diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu yang relative dekat, antara 30 hingga 60 hari, mencakup semua piutang yang disebabkan:

- a. Penjualan kredit barang dagang.

- b. Jasa yang dijual secara kredit merupakan produk utama perusahaan.

2. Piutang non dagang atau di luar usaha

Merupakan piutang yang tidak muncul dari bidang usaha utama, misalnya:

- a. Pembayaran dimuka dari pembelian.
- b. Uang muka terhadap pemilik saham.
- c. Piutang deviden dan bunga.
- d. Pembayaran dimuka dari pembelian.
- e. Piutang deviden dan bunga.
- f. Deposito untuk jaminan penyediaan jasa ataupun pembayaran.

1.4.5.5 Piutang berdasarkan ada tidaknya dokumen-dokumen tertulis yang mendukung tagihan tersebut

Berdasarkan ada tidaknya dokumen tertulis untuk mendukung tagihan tersebut, piutang bagi menjadi dua diantaranya sebagai berikut:

1. Piutang non-wasel

Merupakan piutang yang disebabkan oleh proses transaksi selain penjualan barang dan jasa untuk pihak luar.

2. Piutang wasel ataupun wasel tagih

Merupakan tagihan oleh perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam bentuk wasel kemudian diatur dalam undang-undang (suatu hutang formal).

1.4.6 Pencatatan penghapusan Piutang

Terjadi ketika penagihan piutang yang dijalankan oleh perusahaan tidak sukses. Contohnya yaitu, pada 3 maret 2022 PT

Pelabuhan Indonesia menghapus piutang CV Bima sebesar 75.000,00 karena bangkrut:

1 Maret Cadangan kerugian piutang 75.000

Piutang dagang 75.000“

(Penghapusan pada Piutang Cv Bima)

Pada metode cadangan semua piutang yang terhapus dicatat dengan cara mendebet rekening cadangan kerugian dan bukan dari rekening kerugian piutang. Sesudah dibukukan kedalam buku besar, maka rekening yang bersangkutan akan terlihat sebagai berikut:

Piutang Dagang			
1/1/2022	2.000.000	3/3/2022	75.000
Saldo			
Cadangan Kerugian Piutang			
1/1/2022	75.000	3/3/2022	120.00
Saldo			

Penghapusan piutang dagang otomatis mengurangi rekening piutang dagang ataupun cadangan kerugian piutang, namun nilai tunai yang dapat direalisasikan dari piutang tetap tidak berubah.

	Sebelum	Sesudah
	Penghapusan	Penghapusan
Piutang dagang	2.000.000	1.925.000

Cadangan kerugian piutang	<u>120.000</u>	<u>45.000</u>
Nilai tunai piutang	1.880.000	1.880.000

1.4.7 Pengakuan Piutang Usaha

Sesuai dengan PSAK 55, piutang diakui sebagai nilai wajar. Nilai wajar merupakan harga perolehan atau nilai pertukaran antara kedua belah pihak pada tanggal transaksi. Nilai pertukaran (the exchange price) adalah jumlah yang tertuang dari debitur (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa faktur (*invoice*). Nilai pertukaran ini dapat dipengaruhi oleh adanya hubungan relasi, karenanya piutang dari pihak berelasi perlu diungkapkan secara khusus. Pada saat perolehan, entitas seharusnya mengukur piutang sebesar nilai kini dari kas yang akan diterima di masa depan (*present value/discounted of future cash flow*).

1.4.8 Pemantauan (*Monitoring*)

1.4.8.1 Pengertian Monitoring

Ada beberapa definisi tentang monitoring (pemantauan). Definisi tersebut disajikan dengan bahasa berbeda, namun memiliki pengertian yang sama. Salah satu definisi yang dianggap mewakili, dikutip dari Kunaryo (2002) sebagai berikut:

“Monitoring adalah kegiatan mengamati pelaksanaan program dan proyek, dalam waktu yang sedang berjalan, serta mencoba memperbaiki kesalahan agar pada akhir penyelesaian, program dan proyek diharapkan dapat dilaksanakan dengan benar”.

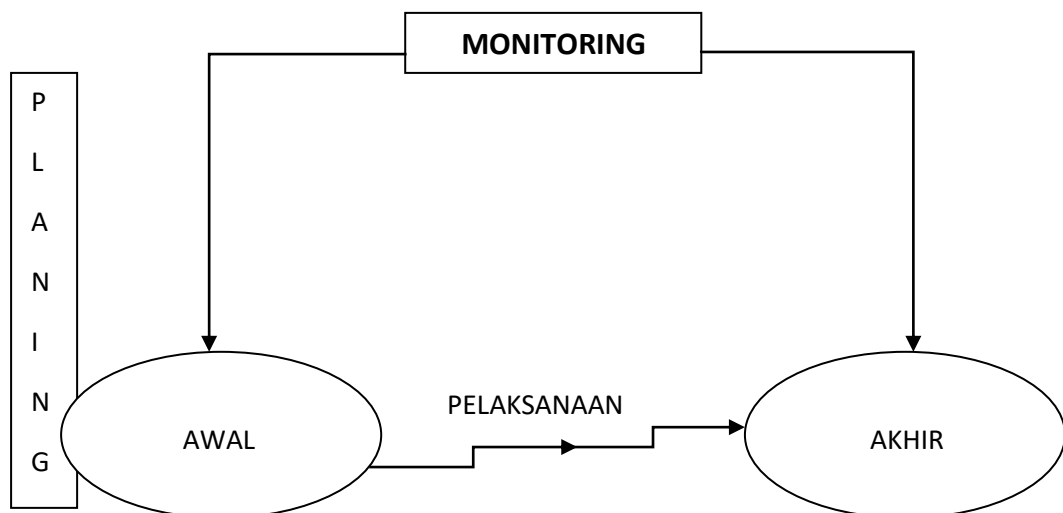
Definisi monitoring tersebut, menunjukkan ada 4 (empat) kata kunci, menjadi ciri monitoring. Keempat kata kunci tersebut yaitu:

1. Pengumpulan dan pencatatan data perkembangan target (*output*) secara sistematis.
2. Monitoring, sebatas mengamati pelaksanaan.
3. Sebatas mengamati pelaksanaan.
4. Berlangsung selama umur program atau proyek.

1.4.8.2 Fungsi Monitoring

Pijambodo (2014), melalui monitoring diperoleh data perkembangan pencapaian output. Jika data hasil monitoring ini menunjukkan ada penyimpangan. Maka menjadi umpan balik (*feed back*) untuk perbaikan (koreksi). Umpan balik (*feed back*) ini dapat berupa perbaikan proses pekerjaan, sampai perbaikan (koreksi) rencana yang ada. Dengan demikian monitoring sekaligus berfungsi sebagai sarana pengendalian pelaksanaan, agar program atau proyek tetap berjalan dalam jalur yang direncanakan.

Hasil monitoring harus diposisikan netral. Informasi tentang kesesuaian dan atau penyimpangan, memiliki bobot dan makna sama, informasi penyimpangan, tidak harus dianggap sebagai hal negative, program atau proyek gagal. Justru dengan monitoring ada kesempatan untuk memperbaiki atau mengurangi kerugian. Untuk memperjelas kedudukan, fungsi dan waktu pelaksanaan monitoring, akan tergambarkan dalam gambar berikut. Gambar ini memperlihatkan; hubungan antara rencana (awal pelaksanaan) dengan akhir pelaksanaan, kurun waktu pelaksanaan monitoring masih dalam umur program atau proyek, serta aplikasi fungsi monitoring sebagai umpan balik (*feed back*).



Gambar. 1.1

Rencana monitoring

Sumber: Pijambodo Monitoring dan Evaluasi

1.4.8.3 Jenis Monitoring

Pijambodo (2014) secara garis besar ada 2 (dua) jenis monitoring yaitu:

1. *Monitoring Aspek Proses*

Monitoring aspek proses, merupakan pekerjaan untuk mengamati apakah proses kerja yang direncanakan dapat berjalan baik atau tidak? Monitoring aspek proses dikonsentrasikan pada pengamatan, berfungsi atau kurang berfungsi pelaksanaan organisasi, manajemen prosedur aspek-aspek lain yang telah ditetapkan.

2. *Monitoring Aspek Hasil (output)*

Monitoring aspek hasil (*output*) difokuskan untuk mengamati perkembangan pencapaian *output*. Suatu pencatatan yang baik, sejak awal harus menetapkan target output serta tahapan pencapaian.

1.4.9 Monitoring Piutang Usaha

Monitoring piutang usaha adalah proses evaluasi atas kebijakan kredit yang telah dijalankan khususnya pemantauan apabila perubahan pola pembayaran pada pelanggan. Misalnya, pelanggan yang semula tergolong patuh dalam membayar kini mulai terlambat membayar kewajibannya. Oleh sebab itu perusahaan tentu sangat membutuhkan pemantauan terhadap piutang usaha demi meminimalisir kerugian piutang usaha.

1.5 Tujuan Praktek Kerja Lapangan

Dengan melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini diharapkan agar dapat membantu mengevaluasi PT Pelabuhan Indonesia dalam memantau piutang saat menggunakan aplikasi INCO (*Internal Coordination*).

1.6 Manfaat Praktek Kerja Lapangan

Dengan terlaksananya kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak yang terkait, yakni:

1. Bagi Mahasiswa

- a) Mendapatkan ilmu pengetahuan secara langsung terjun ke lapangan.
- b) Mengembangkan pengalaman untuk beradaptasi dan mengetahui dunia kerja yang sesungguhnya.
- c) Memperoleh gambaran yang jelas tentang Evaluasi Monitoring Piutang Usaha Melalui Aplikasi INCO (*Internal Coordination*) pada PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya.

2. Bagi Perguruan Tinggi

- a. Sebagai bahan acuan bagi mahasiswa lain yang mengambil judul atau topik yang sama.
- b. Sarana mengenalkan kualitas mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura kepada PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya.
- c. Hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menambah wawasan pengetahuan.

3. Bagi Perusahaan PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya

- a. Sebagai informasi tambahan saran yang dapat dijadikan pertimbangan dalam perbaikan.
- b. Memberikan peran dan kontribusi yang baik bagi masyarakat dan mahasiswa, khususnya mahasiswa karena sudah membantu proses penyusunan Tugas Akhir (TA)

4. Bagi Pembaca

- a. Dapat memberikan informasi dan pengetahuan tentang Akuntansi dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
- b. Sebagai bahan pertimbangan yang dapat menjadi acuan saat menjalankan kegiatan yang sama di masa yang akan datang.

1.7 Rencana Kegiatan

Praktek Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya yang beralamtkan di JL. Perak Timur No. 610, Perak Utara, Kecamatan. Pabean Cantian, Kota Surabaya, Jawa Timur. Praktek

Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 20 Desember 2021 – 18 Maret 2022. Dan pelaksanaan kegiatan dilakukan di Bagian perbendaharaan PT Pelabuhan Indonesia Regional III (Persero) Surabaya.

Tema yang diangkat mengenai keuangan akuntansi, yaitu dengan topik “Evaluasi Monitoring Piutang Usaha Melalui Aplikasi INCO (*Internal Coordination*) Pada PT Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional III Surabaya”

Adapun jadwal kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dirincikan dalam tabel 1.3 berikut:

Tabel 1.3
Jadwal Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

NO	Nama Kegiatan	November 2021				Desember 2021				Januari 2022				Februari 2022				Maret 2022				April 2022			
1.	Persiapan topik dan tempat PKL																								
2.	Pengajuan Izin lokasi																								
3.	Arahan dan Pembekalan																								
4.	Penetapan dosen Pembimbing																								
5.	Pelaksanaan Kegiatan PKL																								
6.	Penyusunan dan Penulisan laporan PKL																								
7.	Konsultasi dosen Pembimbing																								
8.	Pengumpulan Laporan PKL																								
9.	Presentasi laporan hasil PKL																								

1.8 Metode Penulisan

1.8.1 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data dalam Tugas Akhir (TA), adalah subyek dari mana data tersebut diperoleh (Suharsimi Arikunto 2013:172) yang nantinya akan menjadi salah satu pertimbangan dalam menyusun tugas akhir, karena dengan adanya sumber data dapat menjadi salah satu informasi yang di jelaskan dan dapat

menjadi acuan dalam penulisan ini. Maka mendapatkan data yang dibutuhkan diperlukan tahapan dan teknik dari penulis sehingga data yang dibutuhkan dalam menyusun tugas akhir ini dapat teralisasi.

1.8.1.1 Sumber Data

Sumber data yang dimaksud adalah subyek dari mana data dapat diperoleh, penentuan metode pengumpulan data disamping jenis data yang telah dibuat dimuka. Oleh sebab itu penulisan tugas akhir ini penulis menggunakan dua data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder:

1. Data Primer

Data primer adalah suatu data yang berasal dari pihak yang bersangkutan atau diperoleh langsung dari responden yaitu pihak atau sumber aslinya. Metode pengumpulan data primer dapat dilakukan secara aktif diantaranya meliputi wawancara secara langsung, merekam suara, mencatat, dan foto dokumentasi. Pencatatan sumber data utama dilakukan dengan pengamatan ataupun wawancara dengan bertanya, mendengarkan, dan melihat data aslinya yang diberikan oleh responden. Penulis memperoleh data dengan melakukan wawancara, bersama beberapa pegawai yang menguasai tentang piutang di bagian perbendaharaan PT. Pelabuhan Indonesia Regional III (Persero) tbk Surabaya.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari data-data yang sudah ada, selanjutnya dilakukan proses analisa terhadap data tersebut apakah sudah sesuai dengan tujuan penelitian.

1.8.1.2 Teknik Pengumpulan Data

Merupakan langkah strategis dalam penelitian yang dilakukan, karena tujuan utama penelitian adalah supaya mendapatkan data. Untuk memenuhi standar yang sudah ditetapkan dalam menjawab rumusan masalah yang diungkapkan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data adalah cara untuk mengetahui serta mendapatkan pemahaman secara mendalam terkait hal-hal yang terjadi di lapangan. Beberapa teknik pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu:

1. Metode Pengamatan (*Observasi*)

Merupakan penelitian *study case* atau pembelajaran yang dilakukan dengan terarah, sengaja, berurutan, dan sesuai dengan tujuan (prof. Heru). Teknik observasi artinya melaksanakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis tentang gejala yang tampak pada objek penelitian. Dengan teknik observasi, penulis terjun langsung ke tempat untuk memutuskan alat ukur yang tepat.

2. Metode Wawancara (*Interview*)

Merupakan metode yang dilakukan secara langsung melalui tanya jawab antara peneliti dengan narasumber. Teknik ini dilakukan sebagai studi pendahuluan, karena tidak mungkin dilakukan jika respondennya dalam jumlah besar. Menurut Kartono (dalam Basuki, 2006) interview atau wawancara adalah suatu perbincangan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu, oleh sebab itu proses tanya jawab lisan, dimana ada dua orang atau lebih berhadapan secara fisik.

3. Metode Dokumentasi (*Dokumen*)

Merupakan dokumen yang peneliti mengambil sumber penelitian dari dokumen, baik berbentuk lisan, gambar, ataupun rekaman video. Menurut Hamidi (2004:72), metode dokumentasi adalah informasi yang muncul dari catatan penting, seperti dari lembaga atau organisasi, dari perorangan. Dokumentasi penelitian ini saat melakukan potret gambar oleh peneliti supaya memperkuat hasil penelitian.

1.8.2 Metode Analisis Data

Penulisan pada tugas akhir ini, penulis memakai metode analisis data kualitatif deskriptif. Bogdan (dalam sugiono, 2018, hlm. 334) mengatakan bahwa analisis data pada penelitian kualitatif merupakan proses menyusun secara sistematis data yang didapatkan dari hasil wawancara, catatan, dan bahan lainnya sehingga mempermudah untuk dipahami, dan hasil penemuan dapat disampaikan kepada orang lain.

Penulis melakukan pemahaman kondisi perusahaan, kemudian melakukan analisis kendala yang terjadi, dan menentukan perbedaan yang berhubungan dengan hal yang terkait, sehingga dari analisis tersebut dapat diambil kesimpulan tentang evaluasi pemantauan piutang usaha melalui aplikasi INCO (*Internal Coordination*) pada PT Pelabuhan Indonesia (persero) Regional III Surabaya.