

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah mencari laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui variasi produk, potongan harga, pemberian hadiah, hingga penjualan yang dilakukan secara kredit. Strategi yang sangat sering dilakukan sebuah perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan melakukan penjualan kredit. Semakin tinggi volume penjualan kredit, maka semakin besar laba yang diperoleh. Penjualan secara kredit tidak langsung berdampak pada penerimaan kas, namun menimbulkan piutang kepada konsumen, atau biasa disebut piutang usaha. Saat waktu jatuh tempo, barulah terjadi aliran kas (cash in flow).

Dalam penjualan kredit, diperlukan proses pembayaran yang cukup panjang yang dimulai dari pencatatan piutang, penagihan piutang, sampai pada penerimaan kas. Masalah yang umum dihadapi perusahaan berkaitan dengan piutang adalah sering terjadinya penagihan piutang yang telah jatuh tempo namun tidak tertagih seluruhnya. Dengan kata lain, manajemen perusahaan juga harus mempertimbangkan resiko dari penjualan kredit, seperti akan adanya piutang tak tertagih.

Jatuh tempo pembayaran (*term of payment*) yang diberikan perusahaan kepada konsumen bervariasi, tergantung bagaimana kesepakatan antara penjual dan pembeli. Namun konsumen akan dikenakan denda keterlambatan jika melanggar kesepakatan pembayaran yang telah ditentukan sejak awal. Besarnya

denda keterlambatan bergantung pada jangka waktu yang dilanggar oleh konsumen.

PT. Graha Anugrah Elektrindo merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang supplier dan distributor barang elektrikal seperti; kabel, lampu, stop kontak, dan lain-lain. Transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan ini adalah penjualan tunai dan kredit. Akan tetapi perusahaan cenderung melakukan penjualan secara kredit.

Penjualan secara kredit diberikan kepada konsumen yang sudah memiliki kesepakatan pembayaran berjangka dengan pihak PT. Graha Anugrah Elektrindo. Jangka waktu pembayaran yang diberikan kepada konsumen untuk melunasi hutangnya berbeda-beda, kisarannya antara 15 hari hingga 90 hari setelah barang diterima oleh konsumen. Semakin panjang jangka waktu pembayarannya, semakin kecil diskon yang diberikan kepada konsumen. Begitu pula sebaliknya, semakin pendek jangka waktu pembayarannya, semakin besar diskon yang diberikan kepada konsumen.

Masalah yang dihadapi pada PT. Graha Anugrah Elektrindo adalah konsumen melakukan pembayaran melebihi jangka waktu yang telah ditentukan. Hal ini menyebabkan terjadi piutang "*overdue*" yaitu saldo piutang yang belum dibayar dan telah melewati jangka waktu pembayaran. Masalah penagihan piutang usaha perlu mendapatkan perhatian lebih, agar dapat meminimalisir resiko yang akan timbul. Manajemen perusahaan harus aktif dalam mengelola penagihan piutang, agar piutang yang telah jatuh tempo dapat segera dilunasi oleh konsumen. Dengan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan dalam melakukan penagihan

piutang, maka PT. Graha Anugrah Elektrindo harus mencari metode baru dalam pemberian piutang kepada konsumen, dengan dibuatnya metode yang baru, diharapkan dapat lebih memudahkan perusahaan dalam melakukan penagihan piutang dan mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang akan merugikan perusahaan dan menghambat kegiatan perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dalam menyusun Tugas Akhir Studi dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut *“Bagaimana Prosedur Penagihan Piutang pada PT. Graha Anugrah Elektrindo?.*

1.2 Tujuan Magang

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah;

- 1) Memahami proses penagihan piutang dagang pada PT. Graha Anugrah Elektrindo.
- 2) Memahami dokumen-dokumen yang digunakan dalam penagihan piutang dagang pada PT. Graha Anugrah Elektrindo.
- 3) Memahami prosedur penagihan piutang dagang pada PT. Graha Anugrah Elektrindo.
- 4) Mampu mengatur waktu yang digunakan dalam proses penagihan piutang PT. Graha Anugrah Elektrindo.

1.3 Metode Penyusunan Magang

1.3.1 Tempat dan Waktu Magang

Penelitian ini dilakukan di PT. Graha Anugrah Elektrindo yang berlokasi di Komplek Harco Mangga dua Blok K No.1, JL. Mangga Dua Raya Jakarta Pusat

17130. Penelitian ini dilaksanakan selama 8 minggu, dimulai tanggal 08 Maret sampai dengan 29 April 2019.

1.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan ialah menggunakan teknik atau metode sebagai berikut :

- a) Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung dengan narasumber yang memegang tanggung jawab dan yang mengetahui pasti segala hal yang menyangkut dengan prosedur penagihan piutang.
- b) Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan terjun secara langsung mulai dari menerima invoice tagihan hingga penerimaan hasil penagihan.
- c) Studi Pustaka, Tugas Karya Akhir ini disusun menggunakan pustaka dengan mengumpulkan sumber-sumber terkait dari Buku, Artikel, *Ebook Internet* dan disesuaikan dengan penulisan Laporan Praktek Kerja Lapangan.