

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Ditinjau dari sudut pandang ekonomi setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya

semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Oleh karena itu, Sistem pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Pengelolaan 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, selain itu juga 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. Putraduta Buanasentosa yang selanjutnya disebut dengan INDOARSIP adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha *records & document management* yang menekuni usaha dibidang jasa penyimpanan dokumen kertas, *document imaging* (pengolahan data), *online document management* (manajemen data terkoneksi), penyimpanan perlengkapan komputer berupa *tape* (pita perekam), *compact disk* (cakram data), *catridge* (kaset pita perekam), pemusnahan dokumen dan jasa teknologi informasi dan internet. Melengkapi bisnis utamanya, INDOARSIP juga menyelenggarakan jasa perapihan arsip. INDOARSIP pada umumnya melakukan penjualan secara kredit sehingga memiliki piutang dalam jumlah yang besar dari kegiatan utamanya tersebut.

Dibawah ini penulis juga mencoba menampilkan data awal yang dapat dijadikan gambaran sebelum penelitian dimulai yaitu Laporan Kinerja Piutang Usaha 5 (Lima) Tahunan periode 2012 s/d 2016

Tabel 1.1

**KINERJA PIUTANG USAHA 5 (LIMA) TAHUNAN PERIODE 2012 s/d 2016
PT PUTRADUTA BUANASENTOSA KANTOR PUSAT**

		(Dalam Rp. 000.-)				
No Uraian		Realisasi				
		Th 2012	Th 2013	Th 2014	Th 2015	Th 2016
A.	KINERJA PENDAPATAN					
1	Pendapatan Usaha	23.381.524	26.778.952	25.256.761	29.190.018	31.517.333
2	Biaya Operasional	17.048.723	19.626.398	20.861.441	21.445.630	25.683.804
3	Pendapatan Usaha Bersih (1 - 2)	6.332.801	7.152.554	4.395.320	7.744.388	5.833.529
4	Pendapatan (Biaya) diluar Usaha	-2.035.681	-2.411.653	-3.645.764	-5.524.066	229.722
5	Biaya Pajak Persero	-880.617	-969.134	-184.339	-706.444	-1.244.130
6	Total Pendapatan Bersih (3 + 4)	3.416.503	3.771.767	565.217	1.513.878	4.819.121
B.	KINERJA PIUTANG USAHA					
1	Saldo awal piutang usaha	1.285.752	3.983.377	3.735.582	3.425.996	5.031.990
2	Mutasi debet piutang berjalan	25.719.676	29.456.847	27.782.437	32.109.020	34.669.066
3	Total Piutang Usaha (1 + 2)	27.005.428	33.440.224	31.518.019	35.535.016	39.701.056
4	Pelunasan	23.022.051	29.704.642	28.092.023	30.503.026	35.773.661
5	Saldo akhir piutang usaha (3 - 4)	3.983.377	3.735.582	3.425.996	5.031.990	3.927.395

Sumber : PT Putraduta Buanasentosa Kantor Pusat , 2017

Dalam suatu perusahaan, ada kalanya 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 faktur, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pengguna jasa, dan lain-lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya. Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba mengangkat judul “Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT.Putraduta Buanasentosa”.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah pengelolaan piutang pada PT Putraduta Buanasentosa sudah berjalan efektif sesuai dengan jangka waktu pembayaran yang telah disepakati oleh Pelanggan ?
2. Apakah Standard Prosedur Penagihan yang sudah ditetapkan oleh Manajemen PT Putraduta Buanasentosa sudah berjalan dengan baik ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Putraduta Buanasentosa apakah sudah sesuai dengan jangka waktu pembayaran yang telah disepakati oleh Pelanggan
2. Untuk memastikan bahwa pelaksanaan Standard Prosedur Penagihan Piutang yang sudah ditetapkan Manajemen sudah dijalankan dengan baik.

1.4 Manfaat 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 Peneliti

Penelitian ini merupakan penerapan dari ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan yang telah didapat dari proses belajar penulis sehingga menambah wawasan penulis mengenai bagaimana penerapan teori dengan praktek yang sebenarnya.

3. Bagi Pihak lain

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