

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Berkembangnya bidang usaha serta kompetisi bisnis yang makin ketat dengan diiringi oleh pertumbuhan ekonomi serta teknologi yang makin cepat pada zaman globalisasi memberikan tuntutan kepada perusahaan guna berupaya lebih maksimal guna memberikan peningkatan pada kinerjanya, melakukan pengembangan akan inovasi serta meluaskan usahanya supaya bisa tetap sanggup bertahan serta melakukan persaingan guna meraih tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Perusahaan yang sanggup bertahan pada kompetisi dapat terus menyelenggarakan kegiatan operasionalnya secara baik, sedangkan sebaliknya apabila perusahaan yang tak sanggup bertahan pada kompetisi dapat berhadapan dengan kebangkrutan dari perusahaan itu sendiri. Aktivitas penjualan baik secara tunai ataupun kredit ialah sebuah kegiatan yang penting untuk perusahaan guna meraih tujuan utama yakni mendapatkan sebuah keuntungan secara optimal.

Ketika melaksanakan sebuah kegiatan usahanya, perusahaan melaksanakan kegiatan menjual barang ataupun jasa dengan cara tunai ataupun dengan cara kredit. Melalui menjual produk dengan cara tunai, perusahaan dapat dengan langsung memperoleh uang tunai yang bisa dipakai guna kegiatan operasional dari perusahaan, sementara itu melalui menjual produk dengan cara kredit, perusahaan tak akan langsung memperoleh uang tunai atas produk yang telah dijual, namun akan memberikan peningkatan pada sisi volume penjualan. Banyaknya

konsumen yang lebih memiliki minat pada penjualan barang ataupun jasa dengan cara kredit. Melalui fenomena di jualnya barang atau jasa dengan cara kredit itu sendiri, selanjutnya dapat memunculkan piutang.

Piutang dapat diklarifikasikan jadi piutang usaha serta piutang lain-lain. Piutang usaha ialah sebuah piutang yang muncul yang disebabkan hasil penjualan pada bidang usaha utama dari perusahaan. Piutang lain-lain yakni piutang yang tak bersumber dari hasil bidang usaha utama perusahaan misalnya piutang deviden, piutang bunga, uang muka pegawai, serta lain lain. Piutang ialah sebuah unsur yang penting yang hendaknya diberikan perhatian oleh perusahaan. Piutang yang memiliki hambatan dapat menyebabkan sebuah permasalahan untuk perusahaan guna melakukan pengelolaan ataupun melakukan kegiatan operasionalnya.

Tiap perusahaan pastinya tak mengendaki klien tak mampu melakukan pembayaran akan utangnya. Satu di antara beberapa usaha yang dilakukan oleh perusahaan guna melakukan pengendalian akan resiko piutang tidak tertagih yakni melalui pembuatan sebuah daftar piutang menurut umur piutang, yakni melalui metode melakukan pengelompokkan akan daftar klien sesuai pada usia piutang yang dilakukan penentuannya oleh perusahaan, yang menjadikan ketika sudah saatnya jatuh tempo dapat melakukan penagihan. Perihal berikut guna memudahkandivisi penagihan ketika melakukan kontrol akan piutang perusahaan.

PT. SJB pada daerah Margomulyo Surabaya berikut ialah suatu perusahaan yang melakukan pergerakan bisnis dibidang Food Distributor, terkhusus Daging olahan. PT SJB melakukan distribusi sampai ke hampir semua daerah di kota Surabaya, luar kota hingga luar pulau. Dalam kegiatannya PT SJB melaksanakan sebuah transaksi jasa melalui 2

metode yakni dengan cara tunai yang dapat masuk kedalam kas perusahaan sertadengan cara kredit yang menjadikan adanya sebuah piutang usaha. Tak satupun perusahaan yang menghendaki jika dari sekian banyak debitur ada beberapa yang tak dapat melakukan pembayaran akan kewajiban mereka meskipun pada tahapan diberikannya kredit sudah dilakukan penelitian dengan maksimal. Seperti yang dialami oleh PT SJB. Akan tetapi, nyatanya risiko tidak tertagih akan sejumlah piutang pastinya dapat ditemukan misalnya terdapat keterlambatan ketika membayar piutang yang sudah jatuh temponya, piutang yang terlalu besar yang menjadikan pembayaran mengalami sebuah hambatan ataupun kemacetan, sistem yang kurang mendukung ataupun lemah, terdapatnya sebuah kesalahan ketika melaksanakan suatu survei serta penagihan dan juga faktor lalai yang dilaksanakan oleh pihak pelanggan secara sengaja ataupun tak sengaja, dan juga kebangkrutan yang dialami oleh pihak debitur. Dan beberapa penjualan yang dilaksanakan oleh PT. SJB ialah penjualan dengan cara kredit. Melalui metode penjualan dengan cara kredit itu sendiri, perusahaan memiliki harapan bisa memberikan peningkatan pada pendapatan perusahaan, yang menjadikan perusahaan dapat mendapat laba dengan baik.

Pada PT. SJB peneliti menemukan beberapa kasus yaitu masih adanya piutang yang tak tertagih atau piutang macet ditahun 2016 yang masih outstanding ditahun 2018. Hal ini disebabkan beberapa faktor yang dilakukan oleh pelanggan.

Dalam memberikan kredit / *Term Of Payment (TOP)*, PT SJB mempunyai peraturan yang berkaitan pada konsumen manakah yang hendaknya diberikan kelonggaran ketika membayar serta konsumen yang tak diberi kelonggaran ketika membayar, ataupun konsumen yang

hendaknya melakukan pembayaran secara tunai. Persoalan itu sendiri dilaksanakan sebab melihattingkat tinggi risiko penjualan dengan cara kredit. Perusahaan pun melaksanakan bermacam-macam usaha, bermula dengan merubah manajemen hingga merubah program akuntansi ataupun *software* baru yang lebih mendetail, yang menjadikan laporan piutang bisa terpampang dengan jelas.

Ketika mencatat piutang, perusahaan menggunakan suatu program akuntansi ataupun *software* yang ialah aplikasi *inventory* yang melakukan integrasi akuntansi. Sehingga ketika invoice diciptakan, otomatis telah dicatat selaku piutang pada laporan piutang, serta memiliki pengakuan selaku sebuah piutang ketika ada suatu transaksi.

Guna melakukan perhitungan akan jatuh tempo dari piutang itu sendiri, telah dilakukan sebuah setting pada *software* program accounting itu sendiri, menggunakan batasan yang dahlu sudah ditentukan oleh perusahaan yakni: cash, 30 hari, 60 hari, serta 90 hari. Ketika melakukan penentuan akan konsumen mana yang diberikan jatuh tempo pendek ataupun panjang, perihal itu sendiri bergantung atas kebijakan dari pimpinan perusahaan.

Ketika menagih piutang, PT. SJB kerap menghadapi permasalahan yakni terlambatnya konsumen membayar ketika jatuh tempo. Perihal itu sendiri, umumnya ada sebab customer tak di tempat ketika ditagih, tidak terima invoice (khususnya customer luar kota surabaya) karena pengiriman via cargo, karakteristik dari customer yang kerap menunda membayar utang ataupun customer tengah mengalami kendala keuangan sampai menghadapi masalah kebangkrutan. Di samping hal tersebut, banyak dari konsumen yang over kredit terkhususnya customer yang lama.

Sebab banyaknya kemunculan dari beberapa perusahaan baru yang sama jenisnya, kemudian menjadi kompetitor serta dapat memiliki kemungkinan menarik customer dari perusahaan, sehingga manajemen PT. SJB masih memberikan sebuah kelonggaran untuk membayut pada para customer, Disamping itu untuk mengendalikan piutang tak tertagih semakin besar maka pimpinan PT SJB membuat peraturan *sytem blocking order* atau menghold PO jika belum ada pembayaran selama TOP yang di tetapkan pada masing masing customer.

Berdasarkan latar belakang diatas, penelitian ini adalah Piutang tak tertagih di Perusahaan PT SJB, sehingga berdasarkan uraian tersebut diatas maka peneliti melakukan penelitian berjudul "ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. SJB (SOEJASCH BALI) CABANG SURABAYA".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasar dari uraian Latar Belakang masalah tersebut, maka rumusan masalahnya yakni sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem manajemen piutang yang dijalankan pada PT. SJB Cabang Surabaya ?
2. Faktor-faktor apakah yang memberikan pengaruh besarnya piutang tak tertagih?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan PT. SJB Cabang Surabaya untuk meminimalkan piutang tak tertagih (*bad debt*) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Seusai dengan rumusan masalah, maka penelitian berikut mempunyai tujuan, yakni :

1. Untuk mengetahui sistem manajemen piutang yang dijalankan pada PT. SJB Cabang Surabaya.
2. Untuk menganalisis faktor-faktor yang memberikan pengaruh besarnya piutang tak tertagih.
3. Untuk mengetahui upaya yang dilaksanakan perusahaan guna meminimalkan piutang tak tertagih.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian berikut mencakup tiga aspek, yakni :

1. Aspek Akademis

Dalam aspek akademis, penelitian berikut bisa dipakai selaku literatur untuk para mahasiswa/mahasiswi yang hendak mengerjakan skripsi dengan judul yang sama dengan peneliti, dan apa yang ditulis dalam peneliti ini merupakan implementasi ilmu yang sudah diterima selama program pembelajaran dikampus.

2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Dalam aspek pengembangan ilmu pengetahuan, penelitian berikut bisa dipakai selaku dasar yang harus dilakukan mahasiswa/mahasiswi yang terjun langsung ke dunia kerja bisa mengetahui apa yang harus dilakukan dalam meminimalisir piutang yang tak tertagih suatu perusahaan.

3. Aspek praktis

Dalam aspek praktis, dengan adanya penelitian ini dapat memberikan sedikit saran manajemen perusahaan agar piutang tak tertagih tidak terlalu besar, jika piutang tak tertagih terlalu besar dalam kurun waktu periode tertentu (laporan umur piutang 2018) akan mengakibatkan keuangan tidak sehat dan akan berdampak pada kualitas dari perusahaan itu sendiri.