

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini dapat dilihat dunia usaha banyak bermunculan, tumbuh dan perkembangannya diperhatikan semakin cepat, hal ini menandakan bahwa semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Untuk menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau manajemen perusahaan diuntut mampu menciptakan suatu inovasi atau meningkatkan nilai perusahaan, menentukan kinerja usaha yang baik serta mampu untuk mengelola perusahaan secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan dapat tercapai dan perusahaan dapat menjamin kelangsungan usahanya berjalan dengan baik.

Agar perusahaan dapat mencapai tujuan tersebut maka pengelolaan yang dilakukan manajemen harus di dukung oleh kebutuhan-kebutuhannya seperti perencanaan yang matang, kebijakan-kebijakan yang membangun, prosedur yang jelas, pendelegasian wewenang, serta penerapan standar pelaksanaan untuk mengevaluasi hasil yang telah dicapai. Pendelegasian wewenang pimpinan kepada orang lain diperhatikan perlu dilakukan karena perusahaan tumbuh dan ruang lingkup kegiatan perusahaan berkembang. Oleh karena itu, manajemen membutuhkan laporan kinerja operasional sebagai pedoman untuk menetapkan, mengarahkan, mengendalikan, melindungi dan mengevaluasi agar tujuan usaha dapat tercapai. Laporan-laporan kegiatan dapat di penuhi dengan sistem yang memadai untuk pengelolaan kegiatannya.

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. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Penjualan tunai adalah transaksi penjualan produk atau jasa yang pembayarannya dilakukan secara langsung pada saat itu juga. Sedangkan penjualan kredit adalah transaksi penjualan dimana pembayaran dilakukan dalam jangka waktu tertentu setelah barang atau jasa diterima oleh pembeli. Risiko penjualan kredit adalah risiko perusahaan tidak menerima pembayaran atas penjualan kredit yang telah dilakukan (Albertina, 2021). Risiko ini dapat terjadi jika pembeli gagal membayar piutangnya atau terlambat membayar. Hal ini dapat mengakibatkan modal tertahan dan berdampak pada produktivitas perusahaan. Untuk mengurangi risiko gagal bayar piutang, perusahaan dapat menerapkan sistem pengendalian piutang yang efektif, seperti memperketat kebijakan kredit dan melakukan pengecekan kelayakan kredit terhadap calon pelanggan. Jika piutang sudah macet, perusahaan dapat mengambil beberapa solusi, seperti melakukan negosiasi dengan pelanggan, memberikan diskon, atau menggunakan jasa perusahaan penagihan piutang.

Risiko produktivitas terkait dengan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk atau layanan dengan biaya yang efisien dan kualitas yang baik. Risiko ini dapat terjadi jika perusahaan mengalami masalah dengan operasional atau manajemen. Untuk mengurangi risiko produktivitas, perusahaan dapat melakukan analisis terhadap biaya produksi dan manajemen operasional yang efektif. Modal tertahan adalah kondisi dimana perusahaan

tidak memiliki cukup uang tunai untuk mengelola operasional perusahaan atau membayar utang dan kewajiban finansialnya. Hal ini dapat terjadi jika perusahaan mengalami masalah dengan arus kas atau piutang yang tidak tertagih. Untuk mengurangi risiko modal tertahan, perusahaan dapat melakukan analisis terhadap arus kas dan menerapkan sistem pengendalian piutang yang efektif.

Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi 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. 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.

Berdasarkan uraian diatas, penulis terfokus pada pelaksanaan pengendalian piutang. Maka dari itu penulis menyusun penelitian yang berjudul: **“Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Sehati Prima Husada.”**

1.2 Perumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam tugas akhir ini adalah

1. Bagaimana pengendalian piutang pada PT. Sehati Prima Husada?
2. Apakah pengendalian piutang pada PT. Sehati Prima Husada sudah berjalan efektif?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Pengendalian Piutang pada PT Sehati Prima Husada.
2. Untuk menganalisa efektivitas piutang yang dilakukan perusahaan

Manfaat

1. Bagi Perusahaan

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

2. Bagi institusi

Dapat menjadi referensi tambahan bagi perpustakaan untuk mahasiswa selanjutnya.

3. Bagi masyarakat umum

Penelitian ini bisa memberikan pengetahuan bagi masyarakat umum bagaimana pengendalian piutang sebuah perusahaan.

1.4 Metode Pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi

Dilakukan dengan peninjauan langsung ke lokasi yang menjadi objek penelitian terhadap analisis efektivitas pengendalian piutang.

2. Wawancara

Berupa tanya jawab dengan Ibu Ferli Sintawati sebagai narasumber pada PT. Sehati Prima Husada yaitu *Tax Staff And Accounting* dan membahas tentang efektivitas pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan.

3. Dokumentasi

Berupa sejarah perusahaan, visi, dan misi, struktur organisasi PT. Sehati Prima Husada dan akan digunakan sebagai data pendukung dalam penelitian.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup digunakan untuk membatasi masalah dan menghindari penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah penelitian yang akan dilakukan oleh penulis agar penelitian lebih berfokus dengan apa yang dijelaskan pada judul sehingga tujuan penulis akan tercapai. Batasan penelitian Tugas Akhir adalah untuk membahas mengenai Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Sehati Prima Husada, Periode Tahun 2022 selama 12 bulan.

1.6 Sistematika Penulisan

Mengenai sistematika penulisan terbagi menjadi 4 (empat) bab yang terdiri atas:

BAB I PENDAHULUAN

Bab pertama dalam Tugas Akhir untuk Diploma III dan Skripsi untuk Strata 1 pendahuluan, pada bagian pendahuluan menjelaskan secara umum permasalahan yang akan dibahas oleh penulis. Pada bab pertama akan memaparkan mengenai Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat, Metode Pengumpulan Data, Ruang Lingkup, dan Sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab kedua adalah Landasan Teori, pada bagian ini akan membahas mengenai dasar pembahasan data yang dimana memuat jenis dan sumber data dan menguraikan teknik pengolahan data, dan pada bagian ini terdapat konsep dasar perhitungan.

BAB III PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis yang digunakan.

BAB IV PENUTUP

Bagian terakhir dari penulisan ilmiah ini adalah penutup yang terdapat di bab keempat, pada bagian ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran dari penulis terhadap hasil penelitian yang sudah dilakukan.



UNIVERSITAS