

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi, salah satunya yaitu untuk memperoleh keuntungan, kesinambungan operasi perusahaan, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Hal tersebut, mampu berkembang menjadi perusahaan yang kompetitif. Dalam hal ini, perusahaan yang kompetitif dibutuhkan agar menarik para konsumen untuk menggunakan jasanya lebih banyak lagi. Kesuksesan suatu perusahaan dapat dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal perusahaan yang dimiliki dapat berfungsi sebagaimana mestinya. Dalam mengelola keuangan khususnya mengenai piutang usaha, perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan-kebijakan dalam piutang usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, dan masalah piutang lainnya.

Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Berikut ini beberapa penjelasan yang signifikan tentang piutang usaha yang dikemukakan oleh Samryn (2015:77) antara lain sebagai berikut, piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan kepada pelanggan dan yang disajikan sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan penyisihan piutang tak tertagih. Piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan elemen aktiva lancar. Piutang

yang jatuh tempo lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang, penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode cadangan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha. Piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan dan disajikan sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan penyisihan piutang tak tertagih, piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan sebagai elemen aktiva lancar, piutang yang jatuh tempo lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang, penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode cadangan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha (Samryn, 2015:77).

Kondisi persaingan bisnis yang sangat ketat pada saat ini. Perusahaan dituntut untuk dapat meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit. Tujuan perusahaan melakukan penjualan secara kredit yaitu merangsang minat para pelanggan, menaikkan volume penjualan, meningkatkan laba bersih perusahaan, strategi untuk memenangkan persaingan. Namun, konsekuensi perusahaan dalam menerapkan strategi penjualan secara kredit tersebut dapat menimbulkan peningkatan piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang perusahaan.

Piutang juga mengandung suatu resiko bagi perusahaan yaitu resiko kerugian piutang seperti tidak terbayarnya piutang dan terlambatnya pembayaran kepada perusahaan dalam waktu lebih dari satu bulan dan dapat mengakibatkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksinya. Bagi

perusahaan tentu saja berdampak pada pendapatan jasa yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang semakin menurun.

Dampak-dampak atas keterlambatan pembayaran piutang atau penunggakan, maka perusahaan perlu melakukan tindakan pengendalian terhadap piutang yaitu setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh pelanggan haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap menjadi bagian kredit, dikarenakan (terutama apabila komisi penjualan ditetapkan berdasarkan pada besarnya omset penjualan) seluruh proposal kredit (tanpa kecuali) yang diajukan calon pembeli akan langsung disetujui tanpa adanya evaluasi terlebih dahulu (Henry, 2014:32). Sistem pengendalian piutang yang baik dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang dapat berakibat sangat fatal bagi perusahaan, misalnya banyaknya piutang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa antara lain inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi, dan pelatihan. PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya memiliki beberapa kebijakan terutama kebijakan penjualan jasa. Kebijakan penjualan jasa yang ada di perusahaan tersebut antara lain, pembayaran menggunakan mata uang Indonesia (Rupiah), dibawah 10 juta rupiah harus dibayarkan pada waktu dimuka. PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya memiliki beberapa kendala dalam hal piutang jasa. Kendala tersebut sering terjadi disebabkan oleh faktor eksternal perusahaan. Faktor eksternal perusahaan yang

sering terjadi pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya yaitu seperti berkas-berkas klien kurang lengkap dalam SPK (Surat Perjanjian Kerja) dan adanya keterlambatan pembayaran piutang oleh klien. Faktor-faktor tersebut berpengaruh terhadap perputaran piutang yang ada pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Oleh karena itu, perusahaan harus mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang berputar dalam satu periode yang biasanya disebut dengan perputaran piutang (Kasmir, 2012 : 177).

Perputaran piutang yang baik dapat menunjukkan tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam merubah aktiva lancar dalam bentuk piutang menjadi kas yang diterima dari transaksi penjualan secara kredit, sehingga dengan kata lain semakin tinggi nilai rasionya, maka semakin berhasil usaha perusahaan tersebut untuk menghasilkan kas. Perputaran piutang sendiri merupakan mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang yang berputar dalam satu periode. Semakin tinggi nilai rasio, mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan kedalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik.

Dari uraian latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk mengangkat judul ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG PADA PT SUCOFINDO (PERSERO) CABANG UTAMA SURABAYA.

## **1.2. Penjelasan Judul**

Berikut ini penjelasan judul diantaranya sebagai berikut:

## 1. Analisis

Analisis adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagaimana dan penelaan bagian itu sendiri, serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan paham arti keseluruhan (Prastowo dan Julianti, 2012).

## 2. Perputaran Piutang

Perputaran piutang (*Receivable turnover*) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang berputar dalam satu periode (Kasmir, 2012 : 177).

## 3. Jasa

Jasa merupakan pemberian suatu kinerja atau tindakan tak kasat mata dari satu pihak kepada pihak lain (Rangkuti, 2002:26)

## 4. PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya

SUCOFINDO adalah perusahaan inspeksi pertama di Indonesia. Sebagian besar sahamnya, yaitu 95 persen, dikuasai negara dan 5 persen milik *Societe Generale de Surveillance Holding SA* ("SGS"). SUCOFINDO sendiri berdiri pada 22 Oktober 1956. Bisnis SUCOFINDO bermula dari kegiatan perdagangan terutama komoditas pertanian, dan kelancaran arus barang dan pengamanan devisa negara dalam perdagangan ekspor-impor. Bisnis jasa pertama yang dimiliki PT Sucofindo adalah cargo *superintendence* dan inspeksi. Kemudian melalui studi analisis dan inovasi, SUCOFINDO melakukan diversifikasi jasa sehingga lahirlah jasa-jasa *warehousing* dan

*forwarding, analytical laboratories, industrial and marine engineering, dan fumigation and industrial hygiene (PT Sucofindo, 2011).*

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kebijakan akuntansi terhadap piutang usaha pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya?
2. Bagaimana tingkat perputaran piutang jasa PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya?

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kebijakan akuntansi terhadap piutang usaha pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.
2. Mengetahui tingkat perputaran piutang jasa pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat kepada:

1. Bagi PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya

Dapat menjadi sebuah rangkuman yang akan menjadi sebuah wacana dan sebagai acuan dalam perhitungan perputaran piutang secara efektif sesuai dengan metode *Receivable Turnover*.

## 2. Bagi STIE Perbanas Surabaya

Proposal tugas akhir ini dapat dijadikan tambahan koleksi di dalam perpustakaan kampus 2 STIE Perbanas Surabaya dan dapat dijadikan sebagai referensi bagi penulis selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama.

### 1.6. Metode Penelitian

Adapun metode-metode yang digunakan dalam penulisan dan penelitian tugas akhir adalah sebagai berikut:

#### 1.6.1. Jenis dan Sumber Data

Berikut ini teknik-teknik pengambilan sumber data diantaranya sebagai berikut:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara secara langsung dengan pihak yang terkait.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen- dokumen yang telah dimiliki oleh PT. Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya seperti neraca, laporan laba rugi, catatan atas laporan keuangan, dan kartu piutang.

#### 1.6.2. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah metode cara yang sistematis dan sangat penting dengan tujuan untuk memecahkan pokok permasalahan dalam suatu penelitian.

Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara :

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data ini dengan melakukan tatap muka secara langsung ke bagian Kabid Keuangan dan Akuntansi untuk mendapatkan informasi yang terkait dalam jenis-jenis piutang dan kebijakan piutang. Adapun kisi kisi pertanyaan kepada Kabid keuangan dan akuntansi meliputi :

1. Kebijakan akuntansi terhadap piutang
  2. Syarat-syarat penjualan kredit
  3. Cara menyelesaikan piutang yang lebih dari 1 tahun
2. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan bahan-bahan yang tertulis berupa data laporan keuangan, yaitu neraca, laporan laba rugi, catatan atas laporan keuangan, dan kartu piutang yang diperoleh dari PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

### 1.6.3. Teknik Analisa Data

Berikut ini langka-langka teknik analisa data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan Data yang didapat pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya
2. Mendeskripsikan Kebijakan Akuntansi terhadap piutang usaha pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya
3. Menghitung perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$



4. Menghitung hasil pengumpulan piutang (*average collection period*) pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

$$\text{Average Collection Period (days)} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

5. Mendeskripsikan *Aging skedul* piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya
6. Menganalisa hasil dari perputaran piutang (*receivable turnover*) dan pengumpulan piutang (*average collection period*) pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.
7. Menarik kesimpulan atas hasil penelitian yang dilakukan.

