BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan baik yang bergerak di bidang jasa atau dagang, ataupun manufaktur mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal agar tetap mempertahankan perusahaan dan lebih memajukan perusahaan pada masa yang akan datang. Untuk memperoleh laba yang maksimal adalah dengan meningkatkan volume penjualan karena semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Namun pada saat ini, itulah yang menjadi masalah sekaligus motivasi bagi perusahaan disaat begitu banyak perusahaan-perusahaan bersaing yang akan menjadi ancaman bagi perusahaan dalam menjalankan perusahaan untuk memajukan dan mempertahankan perusahaan. Salah satu masalah yang dihadapi yaitu persaingan dalam menciptakan baik produk maupun jasa yang akan ditawarkan kepada pelanggan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat pada umumnya, karena dengan kepuasan terhadap barang dan jasa yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan masyarakat dapat meningkatkan jumlah konsumen sehingga meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Perusahaan melakukan beberapa strategi untuk meningkatkan penjualan, dengan upaya memberikan pelayanan yang terbaik terhadap pelanggan yaitu dengan penjualan barang maupun jasa secara tunai dan

kredit mengingat tidak semua pelanggan dapat memenuhi kebutuhannya dengan membeli barang maupun jasa secara tunai dalam kondisi ekonomi pada saat ini . Dengan strategi penjualan secara kredit ini maka timbullah piutang perusahaan dimana pada pihak pelanggan dianggap sebagai hutang terhadap perusahaan. Keberhasilan perusahaan akan bisa dicapai dengan pengelolaan yang baik terutama dalam pengelolaan manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang usaha agar dapat berjalan secara efektif dan efisien baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, dan masalah piutang lainnya, sehingga modal yang dimiliki akan berfungsi sebagaimana mestinya.

Piutang merupakan pos penting dalam perusahaaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Itu berarti piutang akan mejadi kas ketika terjadi pembayaran dari pihak pelanggan. Oleh karena itu sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikan pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Pengendalian piutang dimaksudkan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang. Dengan pengendalian piutang, perusahaan dapat memperkecil

kemungkinan terjadinya piutang yang tak tertagih sehingga bisa memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nurjannah tentang *Analisis Tingkat Perputaran Piutang* Pada PT Adira Finance Makassar. Rasio penagihan perusahaan Adira Finance tidak stabil. Semakin besar rasio penagihan maka akan semakin baik bagi perusahaan karena itu berarti semakin besar pengembalian modal perusahaan, dan sebaliknya semakin kecil rasio penagihan maka akan berakibat buruk bagi perusahaan karena semakin kecil piutang perusahaan yang berubah menjadi kas.

Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Ria Agustina tentang *Analisis Efektivitas Manajemen Piutang* (Studi Kasus PT. Unitex TBK Bogor). Hasil analisis kinerja piutang PT Unitex Tbk selama tiga tahun terakhir mencerminkan pengelolaan piutang yang belum efektif. Dari hasil analisis rasio keuangan, rasio likuiditas yang dihasilkan tidak likuid karena perusahaan belum mampu memenuhi kewajiban lancar. Namun jika ditinjau dari rasio penagihan piutang kepada pelanggan sudah baik karena untuk setiap tahun jumlah piutang dari para pelanggan semakin rendah, hal ini membuktikan bahwa para pelanggan dapat membayar hutangnya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Gorontalo. Adalah perusahaan daerah yang memberikan pelayanan dengan menyediakan air bersih kepada pelanggan, guna memenuhi kebutuhan air bersih bagi

masyarakat. Namun, penjualannya adalah dengan memberikan pelayanan jasa air bersih terlebih dahulu yang kemudian pembayarannya akan dibayarkan oleh pelanggan setelah pemakaian air selama satu bulan, yang artinya penjualan ini menjadi piutang bagi perusahaan yang harus dibayarkan oleh pelanggan setiap bulan. Apabila pelanggan melakukan keterlambatan dalam pembayaran maka perusahaan akan mengenakan denda terhadap pelanggan sebesar ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan. Namun meskipun perusahaan memberlakukan ketentuan denda tersebut masih tidak jarang juga banyak pelanggan yang melakukan penunggakan pembayaran berbulan-bulan bahkan bertahun-tahun dan tak jarang pula pelanggan yang tidak melakukan pembayaran tunggakan sampai pada waktu yang ditentukan oleh PDAM.

Berdasarkan kebijakan akuntansi yang diterapkan di PDAM Kota Gorontalo yang didasarkan pada Pedoman Sistem Akuntansi PDAM yang dikeluarkan oleh kantor menteri Negara otonomi daerah RI dengan surat Keputusan Menteri Negara Otonomi Daerah RI No. 8 tahun 2000, tentang penilaian piutang pada PDAM khusus untuk piutang usaha, ketentuan ini menghendaki agar piutang-piutang yang mempunyai kemungkinan tak tertagih hendaknya dibuatkan penyisihan dalam jumlah yang layak. Untuk menentukan besarnya penyisihan pada tiap akhir tahun. Pengelompokkan piutang menurut umurnya *(aging schedule)* harus dibuat terlebih dahulu sebagai dasar perhitungan. Besarnya penyisihan piutang yang belum dibayarkan pada tiap akhir tahun ditentukan yaitu di atas 3 bulan sampai

dengan 6 bulan penyisihan piutang sebesar 30%, di atas 6 bulan sampai dengan 12 bulan sebesar 50%, di atas 1 tahun sampai dengan 2 tahun sebesar 75%, dan di atas 2 tahun sebesar 100%. Namun penyisihan piutang tersebut dikecualikan bagi tagihan kepada seluruh instansi pemerintah, dalam hal kejadian-kejadian khusus misalnya adanya pembongkaran daerah pemukiman tertentu untuk tujuan pembangunan, tagihan-tagihan tersebut sudah dapat diusulkan penghapusannya walaupun belum memenuhi ketentuan tersebut. Jika terdapat pembayaran atas piutang-piutang yang telah dihapus, pembayarannya tersebut dibukukan sebagai pendapatan lain-lain tahun berjalan. Piutang yang telah berumur diatas 1 sampai dengan 2 tahun diklasifikasikan sebagai piutang ragu-ragu, sedangkan yang berumur diatas 2 tahun diklasifikasikan sebagai piutang tak tertagih dan sudah dapat diusulkan kepada Badan Pengawas untuk dihapus serta dikeluarkan dari pembukuan, tetapi dicatat sebagai *extra comptabel* dan tetap diusahakan penagihannya.

Penunggakan pembayaran rekening air disetiap kelompok seperti, kelompok tarif sosial umum, kelompok tarif sosial khusus, kelompok tarif rumah tangga A, kelompok tarif rumah tangga B, kelompok tarif pemerintah, kelompok tarif niaga kecil, kelompok tarif niaga besar, industry kecil, dan pelabuhan dapat dilihat pada daftar penunggakan piutang tabel 1 di bawah ini :

Tabel. 1 Rekapitulasi Piutang Tidak Tertagih periode 2009-2011

Thn	Jumlah Rekening Piutang	Jumlah Piutang Tidak Tertagih
2009	31.851	3.130.668.080
2010	35.371	3.577.140.530
2011	40.098	4.451.470.655

Sumber : Lap. Umur Piutang

Dari data ini maka dapat dilihat bahwa jumlah piutang tak tertagih setiap tahun terus meningkat sehingga bisa mengakibatkan tidak terealisasinya angka penjualan yang ditargetkan dan dapat menghambat kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan.

Piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat ditagih seluruhnya, yang pada akhirnya piutang tersebut menjadi piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Faktor internal adalah faktor-faktor yang menyebabkan piutang perusahaan tidak tertagih karena kebijakan yang dijalankan oleh perusahaan. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar perusahaan yang dapat menyebabkan piutang perusahaan menjadi tidak tertagih, seperti faktor pendapatan, faktor rumah kosong, faktor pelanggan yang merasa tidak menggunakan, faktor kesengajaan pelanggan untuk menunda pembayaran, faktor anggaran perusahaan, dan lain sebagainya yang

berakibat pada tidak terealisasinya target pendapatan piutang yang ditargetkan perusahaan.

Perusahaan membutuhkan aliran kas yang cukup untuk diputar dalam membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari serta untuk memenuhi kewajiban perusahaan. Namun bertambahnya jumlah konsumen setiap periode memicu kenaikan volume penjualan air dan piutang sehingga perusahaan harus meningkatkan pengendalian terhadap piutang, salah satunya dengan memaksimalkan penagihan kepada pelanggan dengan tujuan untuk dapat meningkatkan pendapatan dengan kata lain mengurangi banyaknya penunggakan piutang yang terus meningkat setiap tahun. Dari uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang *ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG.*

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, salah satu penyebab terjadinya penunggakan piutang adalah lemahnya pengendalian terhadap piutang, dan oleh karena itu untuk mengetahui lebih jauh hal tersebut maka penulis akan membatasi masalah yang akan menjadi pokok penelitian yaitu:

1. Lemahnya pengendalian terhadap piutang pada PDAM Kota Gorontalo.
2. Meningkatnya jumlah piutang tak tertagih dari tahun ke tahun pada PDAM Kota Gorontalo.

1.3 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Gorontalo melakukan Pengendalian Piutang untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Gorontalo melakukan Pengendalian Piutang untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang.

1.5 Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan peneliti tentang pengendalian piutang perusahaan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Gorontalo.
2. Penelitian ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian tentang piutang sehingga dapat digunakan sebagai bahan referensi dalam penelitian.

1.5.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan yang pada umumnya sering mengalami masalah pada piutang perusahan sehingga dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan.