

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pesatnya perkembangan bisnis di Indonesia ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan yang berdiri dan berkembang di Indonesia. Pada dasarnya setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang dagang, jasa maupun perusahaan manufaktur memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan dimasa mendatang, akan tetapi timbulah permasalahan bagi manajemen suatu perusahaan didalam mewujudkan usahanya dan menjalankan aktivitas perusahaan. Salah satu masalah yang dihadapi adalah persaingan didalam memasarkan produk perusahaan, untuk dapat mengatasi masalah tersebut maka perusahaan harus memenangkan persaingan pasar melalui berbagai kebijakan untuk meningkatkan penjualan agar operasional perusahaan tetap berjalan dengan baik.

Faktor utama yang mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan, sehingga penjualan mempunyai peranan penting sebagai penentu kemajuan perusahaan dimasa mendatang. Oleh karena itu banyak perusahaan yang menawarkan penjualan produk secara kredit karena pembelian secara kredit semakin banyak diminati oleh masyarakat dibandingkan dengan penjualan tunai. Adanya penjualan secara kredit ini akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Penjualan secara kredit ini biasanya melibatkan dua belah pihak yakni pihak pertama adalah kreditur dan pihak kedua yakni debitur. Pihak kreditur adalah orang yang menjual

barang atau jasa, sedangkan pihak debitur adalah orang yang melakukan pembelian barang atau jasa, sehingga hal ini akan menimbulkan utang bagi debitur dan piutang bagi pihak kreditur.

Piutang merupakan klaim uang pada perusahaan maupun individu. Hak klaim ini biasanya didapatkan dari penjualan secara kredit berupa barang atau jasa maupun dari peminjaman uang. Piutang adalah bagian dari aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam kurun waktu satu tahun atau dalam satu periode akuntansi, akan tetapi seringkali terjadi penerimaan piutang yang tidak tepat pada waktunya atau keterlambatan dalam penerimaan piutang, sementara perusahaan membutuhkan dana kas yang cukup untuk menjalankan operasional perusahaan serta untuk memenuhi kewajiban lancar perusahaan.

Perusahaan milik negara maupun perusahaan swasta, terus berusaha meningkatkan penjualan agar menghasilkan laba yang besar. Oleh sebab itu penjualan secara kredit adalah salah satu cara untuk meningkatkan penjualan dan tujuannya adalah berorientasi pada laba perusahaan, akan tetapi penjualan secara kredit tentunya menimbulkan dampak positif maupun negatif bagi perusahaan, dampak positifnya adalah meningkatnya penjualan produk perusahaan, sedangkan dampak negatifnya adalah timbulnya piutang tak tertagih bagi perusahaan. Dampak inilah yang harus diminimalisir bagi setiap perusahaan, baik perusahaan milik negara maupun perusahaan swasta, begitu pula halnya pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji, yang merupakan perusahaan milik negara yang tentunya tidak lepas dari piutang pelanggan.

Piutang dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian akan tetapi piutang juga mempunyai resiko bagi perusahaan. Resiko yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit ini adalah tidak tertagihnya piutang sesuai dengan tanggal jatuh tempo dan bahkan terjadinya piutang tidak tertagih. Oleh sebab itu pengelolaan piutang harus didasari dengan manajemen piutang yang baik untuk mengendalikan jumlah piutang untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih. Adapun cara mengendalikan piutang ini adalah memberikan syarat-syarat tertentu kepada pelanggan baru, menentukan volume penjualan secara kredit, ketentuan tentang pembatasan kredit serta kebijakan dalam pengumpulan piutang. Sehingga dana yang tertanam dalam piutang dapat direalisasikan dengan maksimal. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membahas permasalahan ini lebih lanjut dan menjadikannya sebagai sebuah pemikiran penulis dalam bentuk tugas akhir dengan judul **“Prosedur Penagihan, Pelunasan dan Penghapusan Piutang Ragu – Ragu Pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis membuat suatu rumusan masalah agar tidak menyimpang dari materi. Perumusan masalah dalam kegiatan ini adalah bagaimanakah prosedur penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji?

### 1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk mengetahui prosedur penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji.

### 1.4 Manfaat Penulisan

Dari kegiatan ini diharapkan akan memperoleh manfaat sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

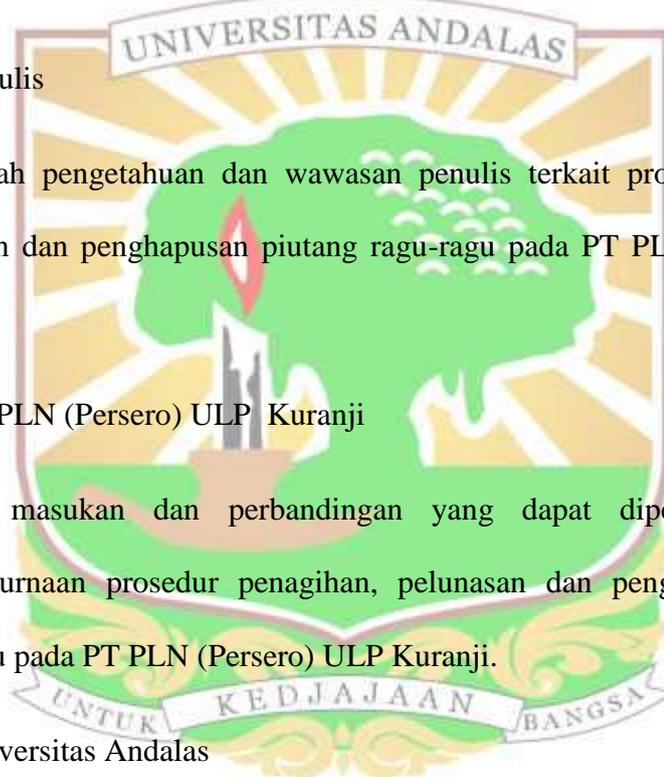
Menambah pengetahuan dan wawasan penulis terkait prosedur penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji.

b. Bagi PT PLN (Persero) ULP Kuranji

Sebagai masukan dan perbandingan yang dapat dipergunakan untuk penyempurnaan prosedur penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji.

c. Bagi Universitas Andalas

Sebagai tambahan referensi bagi perpustakaan Universitas Andalas dan juga berguna sebagai bahan masukan bagi yang akan meneliti lebih lanjut hal-hal terkait dengan prosedur penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji.



## 1.5 Tempat dan Waktu Magang

Kegiatan magang dilaksanakan di PT PLN (Persero) ULP Kuranji, Padang. Kegiatan ini berlangsung selama 44 hari kerja, dimulai dari tanggal 26 Desember 2018 sampai dengan 27 Februari 2019.

## 1.6 Data yang Dibutuhkan

Data yang dibutuhkan dalam penyusunan tugas akhir ini berupa dokumen-dokumen seperti dokumen pelanggan yang menunggak, dokumen prosedur penagihan piutang ragu-ragu, dokumen prosedur pelunasan piutang ragu-ragu, dokumen prosedur penghapusan piutang ragu-ragu, rekaman mutu serta bisnis proses model yang berkaitan dengan penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu PT PLN (Persero) ULP Kuranji.

## 1.7 Teknik Pengumpulan Data

### a. Wawancara

Pengumpulan data dilakukan dengan cara tanya jawab antara penulis dengan Supervisor pelayanan pelanggan dan administrasi, bagian keuangan dan akuntansi terkait prosedur dan rekaman mutu yang dibutuhkan, serta bisnis proses model terkait penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji.

### b. *Document Review*

Penulis meminta dokumen-dokumen terkait dengan prosedur penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu, rekaman mutu penagihan,

pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu, bisnis proses model penagihan, pelunasan dan penghapusan piutang ragu-ragu, dan daftar piutang ragu-ragu pelanggan.

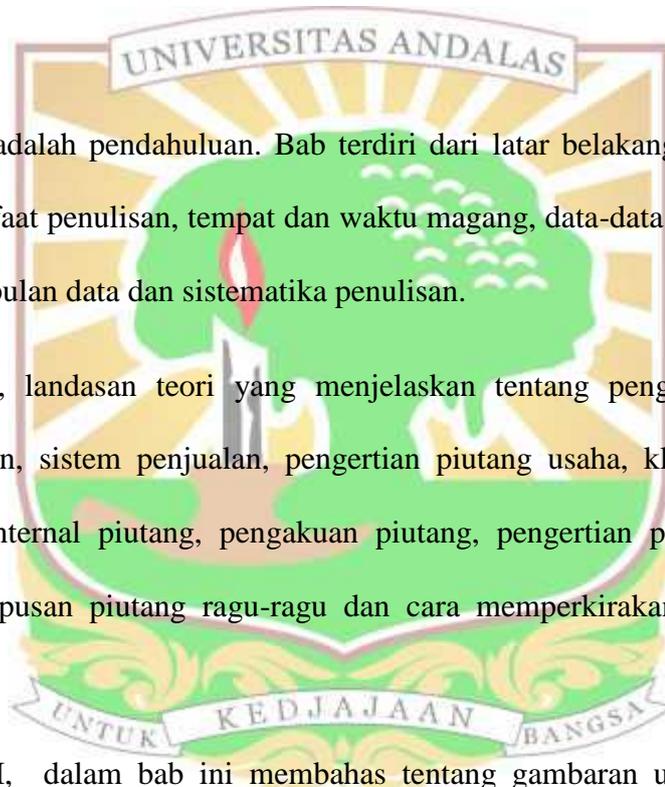
## **1.8 Sistematika Penulisan**

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis membagi dalam beberapa bab, dan setiap bab terdiri dari sub bab yang menjadi suatu kesatuan kerangka pembahasan masalah.

BAB I adalah pendahuluan. Bab terdiri dari latar belakang masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, tempat dan waktu magang, data-data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data dan sistematika penulisan.

BAB II, landasan teori yang menjelaskan tentang pengertian penjualan, tujuan penjualan, sistem penjualan, pengertian piutang usaha, klasifikasi piutang, pengendalian internal piutang, pengakuan piutang, pengertian piutang ragu-ragu, metode penghapusan piutang ragu-ragu dan cara memperkirakan jumlah piutang ragu-ragu.

BAB III, dalam bab ini membahas tentang gambaran umum perusahaan seperti menguraikan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur unit PLN, profil perusahaan, produk dan layanan perusahaan, visi, misi, moto perusahaan, pedoman perilaku, struktur organisasi perusahaan dan logo PT PLN (Persero) ULP Kuranji.



BAB IV, dalam bab ini penulis akan membahas tentang perbedaan pengertian prosedur dan sistem, karakteristik prosedur, manfaat prosedur, prosedur penagihan piutang ragu-ragu, prosedur pelunasan piutang ragu-ragu, prosedur penghapusan piutang ragu-ragu, rekaman mutu, bisnis proses model penagihan, pelunasan, penghapusan piutang ragu-ragu dan daftar piutang ragu-ragu pelanggan serta Rincian piutang ragu-ragu pada PT PLN (Persero) ULP Kuranji.

BAB V adalah penutup, yang menyajikan secara singkat yang berisikan kesimpulan dan saran yang dapat menjadi masukan bagi instansi dan pihak-pihak yang berkepentingan dimasa mendatang.

