

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada saat ini, pertumbuhan ekonomi mengalami perkembangan yang sangat pesat baik dibidang jasa, dagang serta manufaktur. Dengan perkembangan bisnis yang pesat, menyebabkan adanya persaingan ketat antar perusahaan dalam meningkatkan kreativitas, efisiensi dan produktifitas untuk dapat menghasilkan keuntungan. Karena banyaknya perusahaan yang bersaing di dalam pasar yang sama, persaingan bisnis yang semakin kompetitif ini menuntut perusahaan agar dapat mengembangkan strateginya untuk bisa bertahan. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang tepat dan inovatif sehingga bisa bersaing dalam meningkatkan volume penjualan dan pendapatan perusahaan. Salah satu upaya untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan menerapkan sistem penjualan secara kredit. Namun, menerapkan sistem penjualan secara kredit akan menimbulkan adanya kewajiban dari pihak bersangkutan.

Secara umum, hak atau tagihan terhadap pihak lain atas uang, produk, atau jasa disebut dengan piutang. Meskipun demikian, frasa ini biasanya digunakan dalam akuntansi untuk merujuk pada klaim yang diperkirakan akan diselesaikan dengan penerimaan moneter, Skousen (2005:286). Dalam hal ini semakin besar piutang semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan pada piutang dan semakin besar piutang maka semakin besar pula resiko yang akan timbul, disamping akan memperbesar profitabilitas. Selain itu, kecepatan kembalinya piutang menjadi kas

juga akan sangat menentukan besarnya pendapatan perusahaan. Kecepatan pelunasan piutang menjadi kas ini disebut dengan perputaran piutang. Untuk dapat mengetahui seberapa besar perusahaan mampu meningkatkan pendapatan, maka dapat diukur berdasarkan tingkat perputaran piutangnya. Karena semakin cepat perputaran piutang, maka semakin efisien perusahaan dalam mengelola piutang dan meningkatkan pendapatan.

PT Semen Padang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri konstruksi yang didirikan pada tanggal 18 Maret 1910 dengan nama *NV Nederlandsch Indische Portland Cement Maatschappij* (NV NICCM) sebagai pabrik semen pertama di Indonesia. PT Semen Padang merupakan jenis perusahaan yang bergerak di bidang produksi semen. PT Semen Padang merupakan anak usaha dari Semen Indonesia ini memiliki enam pabrik produksi semen. PT Semen Padang memiliki sejarah panjang dalam industri konstruksi. PT Semen Padang menerapkan sistem penjualan secara kredit dalam rangka meningkatkan volume penjualan agar dapat meningkatkan pendapatan. Sumber pendapatan pada PT Semen Padang sendiri berasal dari penjualan semen dan non semen. Dalam menjalankan bisnisnya, PT Semen Padang memiliki strategi penjualan yang membuat perusahaan ini dapat bertahan hingga saat ini, namun pada tahun 2020 PT Semen Padang sebagai bagian dari PT Semen Indonesia (Persero) Tbk, mengubah strategi penjualannya dengan menerapkan skema distributor tunggal atau mega distributor dalam rangka meningkatkan efektifitas dan efisiensi pemasaran. Sebagai salah satu produsen semen terkemuka di Indonesia, PT Semen Padang telah melakukan perubahan besar dengan mengadopsi Mega Distributor SIG dalam sistem distribusinya.

Pada skema ini, Semen Indonesia Grup (perusahaan induk) berperan sebagai distributor tunggal untuk memasarkan dan mendistribusikan seluruh produk SIG

melalui jaringan distribusi yang dimiliki seluruh wilayah pemasaran SIG di Indonesia regional. Pola mega distributor juga semakin mempermudah pemasaran seluruh portofolio produk SIG baik yang telah ada maupun yang sedang dikembangkan, sehingga pelanggan dapat menjangkau seluruh portofolio produk perseroan dengan hanya berhubungan dengan satu pihak.

Perubahan dalam sistem distribusi menjadi Mega Distributor SIG oleh PT Semen Padang merupakan langkah strategis yang dapat berpotensi mempengaruhi performa penjualan perusahaan. Sebelum implementasi Mega Distributor, PT Semen Padang melakukan distribusi produk langsung kepada distributor. Perubahan pola penjualan dan strategi distribusi perusahaan ini dapat berdampak signifikan terhadap distribusi produk, volume penjualan, dan tingkat perputaran piutang yang akan mempengaruhi terhadap pendapatan PT Semen Padang.

Berdasarkan uraian diatas, dengan adanya perubahan distribusi penjualan yang dilakukan oleh PT Semen Padang, penulis tertarik untuk membandingkan apakah terjadi peningkatan atau penurunan pendapatan yang terjadi di PT Semen Padang sebelum dan setelah adanya implementasi mega distributor Semen Indonesia Grup. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengambil judul “**Perbandingan Pendapatan PT Semen Padang Sebelum Dan Sesudah Implementasi Mega Distributor SIG**” untuk mengetahui perbandingan pendapatan semen yang akan diukur dari tingkat perputaran piutang yang terjadi di PT Semen Padang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, maka rumusan masalah yang akan diteliti yaitu:

1. Bagaimana pendapatan di PT Semen Padang sebelum implementasi mega distributor yang diukur dari tingkat perputaran piutang pada tahun 2018-2019?
2. Bagaimana pendapatan di PT Semen Padang setelah implementasi mega distributor yang diukur dari tingkat perputaran piutang pada tahun 2020-2021?
3. Bagaimana perbandingan pendapatan PT Semen Padang sebelum dan sesudah implementasi mega distributor ?

1.3 Tujuan Penulisan

Untuk mengetahui bagaimana perbandingan pendapatan PT Semen Padang sebelum dan sesudah implementasi mega distributor SIG.

1.4 Manfaat Magang

1. Untuk memberikan pengalaman kerja bagi mahasiswa dalam keterampilan praktek.
2. Menambah pengetahuan dan informasi serta wawasan di PT Semen Padang.
3. Untuk mengimplementasikan ilmu yang di peroleh selama perkuliahan.
4. Untuk memenuhi salah satu persyaratan guna menyelesaikan studi jenjang Diploma III Universitas Andalas.

1.5 Metode Magang

1. Studi Keperpustakaan

Studi Kepustakaan yang digunakan yaitu dengan mencari, mengumpulkan dan mempelajari bacaan bacaan yang mencakup dan bahan kuliah yang berhubungan.

2. Studi Lapangan

a) Data Sekunder

Data yang didapat dari perusahaan berupa laporan mengenai aktivitas yang berhubungan dengan objek yang dibahas.

1.6 Tempat dan Waktu Magang

Penulis menjalankan kegiatan magang selama 40 (empat puluh) hari masa kerja di Jl. Raya Indarung Padang 25237, Sumatera Barat. Nomor Telepon: (0751) 815250.

1.7 Ruang Lingkup Pembahasan.

Ruang lingkup pembahasan Tugas akhir ini mencakup tentang Pendapatan pada PT Semen Padang, Perputaran Piutang pada PT Semen Padang dan Perbandingan Pendapatan pada PT Semen Padang.

1.8 Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Menguraikan tentang latar belakang yang mengungkapkan ulasan pemilihan topik, rumusan masalah yang merupakan dasar isi dan pembahasan. Tujuan penulisan yang menjadi jawaban dari rumusan masalah, manfaat yang diterima oleh penulis, tempat dan waktu magang, ruang lingkup pembahasan, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bagian ini diuraikan berbagai teori yang akan dipergunakan untuk memecahkan masalah, yaitu Menguraikan secara rinci tentang Pendapatan dan Perputaran Piutang pada PT Semen Padang.

BAB III : GAMBARAN UMUM

Menguraikan tentang hal yang berkaitan dengan perusahaan, seperti profil perusahaan yang terdiri dari sejarah berdirinya perusahaan, visi misi perusahaan, struktur organisasi PT Semen Padang.

BAB IV : PEMBAHASAN

Merupakan uraian dan pembahasan mengenai hasil kegiatan magang tentang Perbandingan Pendapatan pada PT Semen Padang Sebelum dan Sesudah Implementasi Mega Distributor SIG.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini dijelaskan mengenai kesimpulan yang didapatkan dari analisis serta pembahasan masalah dan pemberian saran sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan untuk perubahan di periode-periode yang akan datang.

