

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perekonomian dunia yang sedang meningkat saat ini, memberi dampak positif bagi perekonomian suatu negara, khususnya Indonesia. Meningkatnya perekonomian di Indonesia ditandai dengan adanya investor yang menanamkan modalnya di Tanah Air. Mulai dari sektor pertambangan, pembangunan, dan infrastruktur. Berdasarkan yang dipublikasikan pada website cnn Indonesia, LIPI (Lembaga Ilmu Penelitian Indonesia) memperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2019 meningkat stabil yaitu 5,2 persen sampai dengan 5,4 persen, tidak jauh berbeda dari tahun sebelumnya. Target pertumbuhan ekonomi itu dapat direalisasikan dengan catatan seluruh pemangku kepentingan mendukung dan para politisi bisa menjaga tensi politik agar tidak memanas selama pilpres dan pemilu berlangsung, sehingga investor tidak berlarut-larut bersikap *wait and see*. Adapun sepanjang 2018, hampir 25 persen perusahaan-perusahaan di Asia menaruh minat berinvestasi di Indonesia dalam kurun waktu tiga sampai lima tahun ke depan.

Semakin banyaknya perusahaan yang berkembang saat ini, semakin ketat pula persaingan dalam dunia usaha. Untuk menghadapi kondisi seperti ini, para pengusaha dituntut untuk lebih cermat lagi dalam mempertahankan

kelangsungan hidup usahanya, agar tidak tergerus oleh perusahaan-perusahaan baru lainnya. Dalam menjalankan kegiatan operasional, perusahaan tidak lepas dari tujuan utamanya yaitu memperoleh laba dari penjualan yang dilakukan. Perusahaan akan meningkatkan penjualan dengan melakukan kebijakan promosi. Salah satu dari kebijakan promosi yaitu melakukan kegiatan pameran yang merupakan bentuk dari media iklan yang lain dari yang lain, karena media pameran bisa merangsang terjadinya penjualan secara langsung oleh para pengunjung *stand-stand* pameran yang bersangkutan.

Bagi perusahaan yang sering mengikuti pameran nasional atau pameran internasional tentunya memerlukan tampilan *booth* atau stand pameran yang lebih menarik dapat berdampak dalam membantu pemasaran barang dan jasa, dengan demikian sangat mempengaruhi perkembangan bisnis atau produk yang dipasarkan dan meningkatkan pertumbuhan penjualan yang lebih baik. Dengan mendesain dan tema yang sesuai merupakan suatu keharusan bagi perusahaan untuk memperkuat interaksi promosi dalam booth secara keseluruhan. Untuk mendukung jalannya sebuah pameran dibutuhkan jasa kontraktor pameran untuk mendesain dan membangun konstruksi booth yang diinginkan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas menunjukkan salah satu faktor utama kokohnya industri jasa kontraktor pameran diindonesia karena memiliki dampak yang besar terhadap perusahaan-perusahaan baru yang mulai bermunculan untuk lebih dikenal oleh masyarakat luas melalui pameran. Dalam perusahaan kontaktor pameran mempunyai sistem sewa maupun beli serta pameran berkelanjutan sesuai dengan desain dan material yang klien butuhkan secara tunai atau kredit. Dengan sewa maupun beli secara tunai, perusahaan akan mendapatkan uang tunai secara menyeluruh yang dapat digunakan untuk aktivitas opsional perusahaan. Sedangkan sewa maupun beli secara

kredit yaitu dengan melakukan pembayaran awal atau DP (*down payment*) dimana perusahaan tidak langsung mendapatkan uang tunai secara menyeluruh sesuai nilai proyek akan tetapi menerima pembayaran 30 persen atau 50 persen sebelum acara pameran dimulai atau pemasangan *booth* sesuai kesepakatan klien dengan perusahaan. Banyak klien lebih tertarik dengan membayar DP terlebih dahulu sebelum acara pameran dimulai dan melunasinya setelah pameran selesai. Dengan adanya kebijakan perusahaan seperti yang diatas maka akan muncul adanya piutang usaha.

Piutang usaha adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual menurut Kesio (2009:347). Piutang merupakan asset perusahaan yang rentan dengan ketidakpastian dalam usaha sehingga perlu dikendalikan. Selain itu piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta menjadi salah satu bagian yang cukup besar dari total aktiva perusahaan.

Piutang yang muncul, apabila tidak dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya.

Kondisi piutang perusahaan yang harus selalu dipantau, yang dapat diukur dengan perhitungan rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang yaitu dengan menggunakan perhitungan rasio *Recievable Turn Over* (RTO), rasio *Average Collaction Period* (ACP), rasio tunggakan dan rasio penagihan. Dari hasil perhitungan tersebut dapat dilihat perputaran piutang perusahaan. Salah satu upaya perusahaan untuk

mengendalikan resiko piutang tak tertagih adalah dengan membuat daftar piutang berdasarkan umur piutang, yaitu dengan cara mengelompokkan daftar pelanggan sesuai dengan umur piutang yang telah ditentukan perusahaan, sehingga pada jatuh tempo bisa ditagih. Hal ini mempermudah bagian penagihan dalam mengontrol piutang usaha. Dalam melakukan penagihan piutang sering menghadapi kendala yaitu banyak klien melebihi batas waktu jatuh tempo atau keterlambatan pembayaran pada saat jatuh tempo yang sudah ditentukan perusahaan yang mengakibatkan terganggunya operasional perusahaan.

Begitupula dengan PT. Adika Duabelas Persada, yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kontraktor pameran yaitu perusahaan yang menyediakan jasa layanan dalam bidang design dan konstruksi, terutama dalam dunia entertainment yang menitikberatkan pada konstruksi, desain panggung, exhibition dan dekorasinya. Sebagian besar pendapatan yang diperoleh PT Adika Duabelas Persada adalah penjualan jasa secara kredit sesuai dengan kebijakan perusahaan yaitu melakukan DP sebelum pemasangan dekorasi, exhibition dan panggung dan melunasinya seminggu setelah acara tersebut selesai. Kendala yang dihadapi oleh PT Adika Duabelas Persada selama tahun 2018 yaitu keterlambatan pembayaran pada saat jatuh tempo.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Chaerunisa selaku direktur utama PT Adika Duabelas Persada, menjelaskan perusahaan pernah mengalami telat pembayaran gaji kepada karyawan pada bulan April 2018 karena keterlambatan pelunasan piutang yang melebihi waktu jatuh tempo.

Tabel I.1  
Data *piutang bulan April* Tahun 2018

PI Adika Duabelas Persada							
Piutang bulan April 2018							
Nomor Invoice	Nama Proyek	Nilai Proyek	Langsung Lunas	DP	jatuh tempo	piutang	TGL Pelunasan
016/A/INV/A12P/5/IV/2018	Betadine	Rp7.422.000		Rp -	10 April 2018	Rp7.422.000	20 Mei 2018
017/A/INV/A12P/10/IV/2018	Neurobion	Rp10.000.000		Rp -	15 April 2018	Rp10.000.000	10 Mei 2018
018/A/INV/A12P/10/IV/2018	MCA	Rp10.000.000		Rp -	15 April 2018	Rp10.000.000	13 April 2018
019/A/INV/A12P/12/IV/2018	Summit	Rp21.000.000		Rp -	20 April 2018	Rp21.000.000	25 Mei 2018
020/A/INV/A12P/15/IV/2018	CONVEY	Rp24.000.000		Rp10.000.000	21 April 2018	Rp14.000.000	23 Mei 2018
021/A/INV/A12P/17/IV/2018	Astra AKU BISA	Rp45.000.000		Rp -	27 April 2018	Rp45.000.000	20 Mei 2018
022/A/INV/A12P/20/IV/2018	Gate BCA	Rp8.245.000		Rp 1.500.000	26 April 2018	Rp6.745.000	24 April 2018
023/A/INV/A12P/30/IV/2018	Vlog Sarinah	Rp2.700.000	Rp2.700.000				
		Rp128.367.000				Rp114.167.000	

Sumber : PT Adika Duabelas Persada

Terdapat faktor-faktor yang menyebabkan keterlambatan pembayaran piutang yang mengakibatkan terganggunya operasional perusahaan dan keterlambatan pembayaran gaji. sehingga perusahaan harus mengelola piutangnya dengan baik.

Penelitian ini akan menganalisis apakah pengelolaan piutang tak tertagih PT. Adika Duabelas Persada sudah berjalan dengan baik. Yang dapat dilihat dari perhitungan rasio-rasio yang berhubungan dengan perputaran piutang, yaitu rasio *Recievable Turn Over* (RTO), rasio Average Collaction Period (ACP), rasio tunggakan dan rasio penagihan. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penulis memilih judul “Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Perputaran Piutang Pada PT. Adika Duabelas Persada”.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penulisan karya ilmiah ini adalah :

1. Bagaimana kriteria umur piutang klien dalam mengembalikan piutang kepada PT Adika Duabelas Persada?
2. Bagaimana pengelolaan piutang tak tertagih terhadap perputaran piutang PT Adika Duabelas Persada tahun 2018?

### **C. Tujuan Dan Manfaat Penulisan**

1. Tujuan dari penulisan karya ilmiah ini adalah :

- a) Mengetahui kriteria umur piutang klien dalam mengembalikan piutang kepada PT Adika DuaBelas Persada .
- b) Mengetahui apakah pengelolaan piutang tak tertagih PT. Adika Duabelas Persada sudah berjalan dengan baik. Yang dapat dilihat dari perhitungan rasio-rasio yang berhubungan dengan perputaran piutang

2. Manfaat dari penulisan karya ilmiah ini adalah :

a) Manfaat Teoritis

Penulisan karya ilmiah ini dalam perkembangan ilmu pengetahuan dapat sebagai referensi atau masukan untuk penelitian sejenisnya dimasa datang.

b) Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Dapat melatih kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki penulis dalam menghitung rasio yang berhubungan terhadap perputaran piutang, serta menerapkan teori yang telah didapat dibangku kuliah pada perusahaan.

2) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan serta masukan untuk membantu menyelesaikan masalah yang berhubungan piutang di PT Adika Duabelas Persada.