

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya ditinjau dari sudut pandang ekonomi, perusahaan memiliki tujuan untuk mampu berkembang menjadi perusahaan yang tangguh dan besar ditengah persaingan bisnis untuk mampu meraih pasar. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan. Penjualan secara kredit merupakan salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya. Piutang terjadi dalam suatu perusahaan, baik dalam pembelian barang secara non tunai dan juga kredit. Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang terdapat sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari piutang yang ditimbulkan dari penjualan kredit sampai menjadi kas.

Piutang memiliki dimensi permasalahan masing-masing. Masalah piutang menjadi begitu penting dalam perusahaan Ketika harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal, di samping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Konsekuensi dalam pengaplikasian piutang tersebut seperti dapat menimbulkan piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih harus mendapat perhatian. Jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang dilakukan dan kemungkinan kerugian piutang yang akan timbul harus diperhitungkan sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit.

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang jasa perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang jasa dapat berjalan secara efisien dan efektif, baik mengenai penagihan piutang, prosedur piutang, penjualan kredit dan masalah lainnya. Bagi kreditur perusahaan, likuiditas yang kurang dapat menyebabkan tertundanya pembayaran pokok dan bunga pinjaman atau bahkan tidak dapat ditagih sama sekali. Pemasok jasa perusahaan dan pelanggan juga merasakan masalah likuiditas jangka pendek. Akibatnya adalah ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi kontrak dan merusak hubungan dengan pelanggan.

Terdapat penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ely Kartikaningdyah dan Eka Faradila Shinta (2010) tentang analisis *Collection Period* dalam upaya penurunan piutang tunggakan listrik pelanggan pada PT PLN Batam yang dimana keduanya menemukan bahwa periode pengumpulan piutang di tahun 2010 cenderung stabil dan signifikan. Menurut keduanya, perusahaan harus lebih memperhatikan dan memperbaiki prosedur penagihan piutang agar lebih cepat perputarannya. Selain itu, terdapat pula penelitian sebelumnya yang mengemukakan bahwa beberapa penelitian terhadap *Collection Period* memiliki hasil pada hubungan antara *Average Collection Period* terhadap profitabilitas yakni penelitian oleh Jakpar et al. (2017) dan Hina (2014) yang dimana menunjukkan hubungan positif signifikan antara *Average Collection Period* terhadap profitabilitas. Namun hubungan negatif juga ditemukan pada penelitian yang dilakukan oleh Deloof (2003), Gill (2010) dan A. Iqbal & Zhuquan (2015). Serta ada penelitian lain yang menunjukkan hubungan negatif tidak signifikan oleh Makori & Jagongo (2013) dan Enqvist et al. (2014).

Pengendalian piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan perusahaan. Dengan adanya sistem pengendalian piutang yang baik maka akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang tak tertagih yang disebabkan lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Oleh karena itu, dalam

penyusunan Tugas Akhir ini penulis akan melakukan Langkah-langkah yang mengandung kebenaran yang tidak hanya didasarkan atas rasio, melainkan juga dibuktikan secara empiris yang dihubungkan dengan masalah pada perusahaan. Penulis tidak hanya menganalisis perhitungan berdasarkan data-data yang ada di perusahaan, namun penulis akan melakukan perbandingan metode atau rumus yang dipelajari berdasarkan penelitian yang signifikan.

PT PLN ULP METRO mempunyai kegiatan operasional yang sama dengan perusahaan jasa lainnya yaitu memenuhi target penjualan perusahaan, kegiatan ini erat hubungannya dengan penjualan pasar yakni masyarakat. Berdasarkan pengamatan penulis bahwa PT PLN ULP METRO melakukan Sebagian besar transaksi penjualan secara kredit sehingga menimbulkan piutang dan banyaknya piutang yang tak tertagih, yang disebut dengan istilah piutang ragu-ragu pada PT PLN ULP METRO. Piutang pada PLN ULP METRO adalah tagihan dalam setiap bulan atas energi listrik yang digunakan pelanggan yang juga disebut dengan tagihan rekening listrik pelanggan. Piutang yang berada pada golongan 30 sampai 60 hari semenjak jatuh tempo disebut dengan piutang tunggakan rekening listrik pelanggan. Sementara pelanggan yang berada pada golongan tidak memenuhi kewajiban lewat dari 90 hari setelah jatuh tempo maka dianggap sebagai piutang ragu-ragu.

PT PLN ULP METRO harus mengantisipasi adanya resiko piutang tak tertagih atas piutang rekening listrik tersebut karena adanya keterlambatan. Cara yang efektif untuk mengantisipasi adanya resiko piutang tak tertagih dan mengurangi adanya tunggakan pembayaran adalah dengan melakukan perhitungan *Collection Period*. Melalui perhitungan tersebut kita dapat melihat kapan piutang dapat dijadikan kas dan apakah kebijakan kredit yang dilakukan terlalu bebas atau ketat. Berdasarkan uraian-uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan suatu analisis *Collection Period*. Sehingga penulis dapat menemukan jumlah hari yang efektif untuk mempercepat perputaran piutang atau merubah piutang menjadi kas. Serta timbul pertanyaan apakah akan ada penunggakan piutang rekening listrik oleh pelanggan pada periode juli sampai September 2022. Atas dasar pertanyaan tersebut, maka penulis

melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis *Collection Period* Dalam Upaya Penurunan Piutang Tunggakan Listrik Pelanggan pada PT PLN ULP METRO**”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perhitungan *collection period* pada PT PLN ULP METRO?
2. Golongan tarif manakah yang mempunyai jumlah pelanggan menunggak terbanyak serta yang memiliki saldo piutang tertinggi?
3. Pada hari ke berapa pelanggan banyak membayar tagihan listrik setelah dikeluarkan Surat Pemberitahuan Pemutusan Sementara dari PT PLN ULP METRO?

C. Batasan masalah

Mahasiswa D-III Akuntansi membutuhkan Batasan masalah dalam penyusunan Tugas Akhir, yaitu Batasan data, lapangan dan aspek. Penulis membuat Batasan tersebut agar tidak terlalu luas dan menyimpang.

Batasan yang digunakan pada penelitian ini adalah:

1. Batasan data; data sekunder berupa daftar piutang tunggakan rekening listrik pelanggan, daftar pelunasan tagihan pelanggan periode juli, agustus, September 2022 serta neraca dan laporan laba rugi tahun 2022.
2. Batasan lapangan; khusus pada fungsi pembukuan pelanggan dan fungsi pengawasan kredit PT PLN ULP METRO.
3. Batasan aspek; menganalisis *Collection Period* pada PT PLN ULP METRO periode Juli-September 2022.

D. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian Tugas Akhir ini Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui berapa jumlah hari yang efisien untuk mengubah piutang menjadi kas pada PT PLN ULP METRO.
2. Untuk mempermudah mengetahui golongan tarif yang mempunyai jumlah pelanggan menunggak terbanyak pada PT PLN ULP METRO.
3. Untuk mengetahui pada hari ke berapa pelanggan membayar tagihan setelah dikeluarkannya Surat Pemberitahuan Pemutusan Sementara pada PT PLN ULP METRO

E. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang penulis lakukan pada PT PLN ULP METRO diharapkan dapat bermanfaat untuk instansi atau perusahaan yang bersangkutan. Kegunaan penelitian ini diharapkan dapat:

1. Bagi Instansi

- a. Dapat dengan efektif dan efisien melakukan taksiran hari untuk merubah piutang menjadi kas.
- b. Memudahkan petugas pengawasan kredit untuk mencapai target penurunan piutang tunggakan listrik PT PLN ULP METRO.

2. Bagi Institusi

- a. Membantu perkembangan ilmu pengetahuan dalam kajian keilmuan Akuntansi.
- b. Hasil penelitian dapat menambah wawasan bagi mahasiswa khususnya bagi program studi D III Akuntansi.

3. Bagi Masyarakat

- a. Untuk menambah wawasan dan pengalaman tentang analisis *Collection Period* serta sarana untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama kuliah dengan yang ada dilapangan.