

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

PT. PLN (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menurut Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2003 adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan. PT PLN berbentuk perseroan yaitu badan usaha yang dikelola oleh negara. Tujuan didirikannya untuk mencari keuntungan dan memberi pelayanan kepada masyarakat. PT PLN (Persero) merupakan perusahaan pelayanan jasa yang bergerak di bidang pelayanan seperti penjualan listrik. Tujuan dari PT. PLN (Persero) adalah untuk menyediakan serta melayani kebutuhan dan kepentingan pelanggan akan tenaga listrik. Dalam memberikan manfaat listrik untuk kepentingan pelanggan, maka perusahaan harus dapat melayani setiap kepentingan tersebut dengan cara melakukan pembayaran setelah adanya pemakaian listrik yang akan menimbulkan adanya piutang kepada perusahaan. Pada PT. PLN (Persero) ini, memiliki manajemen yang menjalankan aktivitas perusahaan berdasarkan filosofinya yaitu menjadi perusahaan kelas dunia dan mensejahterakan masyarakat. Perusahaan Listrik Negara (PLN), dalam kenyataannya memiliki dua peran, yaitu sebagai perusahaan perseroan yang berorientasi keuntungan sekaligus sebagai perusahaan PKUK (Pemegang Kuasa Usaha Kelistrikan) yang menjadi salah

satu aset infrastruktur yang harus menjadi pelayan masyarakat. Hal inilah yang terkadang menjadi dilema bagi PT. PLN (Persero) dalam menjalankan usahanya. Di satu sisi PT. PLN (Persero) wajib menyalurkan tenaga listrik bagi seluruh rakyat Indonesia dengan tarif yang diintervensi pemerintah, sedangkan dalam perjalanannya sebagai perusahaan, PT. PLN (Persero) juga dituntut untuk menghasilkan keuntungan atau paling tidak meminimalisir subsidi dari pemerintah. Dalam kegiatan sehari-hari PT. PLN (Persero) melakukan kegiatannya melalui transaksi. Transaksi yang digunakan PT. PLN (persero) ini adalah transaksi penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai akan mempercepat arus kas, sedangkan penjualan kredit tersebut akan menimbulkan adanya piutang. PT. PLN (Persero) merupakan salah satu perusahaan yang sering mengalami kerugian dan salah satu penyebabnya adalah Besarnya Nilai Piutang Pelanggan yang Menunggak.

Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Karena selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang juga mengandung suatu resiko bagi perusahaan, yaitu resiko kerugian piutang seperti telatnya pembayaran rekening listrik dalam waktu lebih dari satu bulan dan akan mengakibatkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan listrik, bagi perusahaan dan tentu saja akan berdampak pada pendapatan usaha yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun. Namun resiko kerugian piutang tersebut dapat diminimalisasikan dengan cara meningkatkan perputaran

piutang pada setiap pelanggan, seperti memberikan pemberitahuan kepada pelanggan bahwa bagi setiap pelanggan yang tidak membayar rekening listrik dengan tepat waktu, maka penggunaan listrik akan diputus sementara.

Perputaran piutang merupakan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha. Dalam hal ini piutang usaha merupakan klaim perusahaan kepada pelanggan yang timbul dari penjualan jasa dalam operasi bisnis yang normal. Piutang usaha dicatat pada saat penjualan kredit dilakukan dan dikurangkan pada saat perusahaan menerima kas dari pelanggan sebagai pembayaran atas penjualan kredit tersebut.

Perputaran piutang yang baik dapat menunjukkan tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam merubah aktiva lancar dalam bentuk piutang menjadi kas yang diterima dari transaksi penjualan secara kredit, sehingga dengan kata lain semakin tinggi nilai rasionya, maka semakin berhasil usaha perusahaan tersebut dalam menghasilkan kas dan semakin baik operasinya.

Permasalahan yang terjadi pada PT. PLN (persero) adalah adanya penunggakan pembayaran listrik yang dilakukan oleh pelanggan listrik seperti rumah tangga, rumah sakit, gedung pemerintahan, industri dan perusahaan besar. Dalam hal ini manajemen pengendalian piutang pelanggan mempunyai peranan yang sangat penting, mengingat dari aktivitas ini akan menghasilkan pendapatan bagi Perusahaan Listrik Negara (PLN). Oleh karena itu kemacetan maupun keterlambatan pelunasan tagihan listrik akan mempengaruhi likuiditas perusahaan yang dapat menyebabkan kerugian. Selain itu pula piutang pelanggan juga merupakan aktiva yang rawan, sehingga perlu dikendalikan

agar dapat diterima dan ditagih dalam jumlah dan waktu yang tepat. Demi mencapai sistem kerja yang Optimal, Efektif dan Efisien, manajemen pengendalian piutang pelanggan harus didukung dengan perencanaan, persiapan, pelaksanaan dan pengendalian yang baik.

Berikut ini sedikit gambaran tentang pencapaian penekanan tunggakan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian pada bulan Januari sampai Juni tahun 2013.

Tabel 1.1

Target dan Realisasi Pencapaian Tunggakan Rekening Tahun 2013

NO	BULAN	TARGET	REALISASI	PROSENTASE
1	JAN	584,033,081	672,757,170	86.81
2	FEB	572,352,419	816,919,295	70.06
3	MAR	543,734,798	858,267,045	63.35
4	APR	532,860,102	658,288,145	80.95
5	MEI	522,202,900	730,073,479	71.53
6	JUN	496,092,755	810,281,076	61.22
7	JUL	486,170,900	693,725,413	70.08
8	AGUST	476,447,482	904,637,408	52.67
9	SEPT	452,625,108	710,276,855	63.73
10	OKT	443,572,606	734,038,659	60.43
11	NOV	434,701,153	769,664,738	56.48
12	DES	412,966,096	554,605,510	74.46

Sumber : Data Perusahaan PT. PLN (Persero) Rayon Krian Semester 1 Tahun 2013

Dari data historis Realisasi dan Target Pencapaian Tunggakan Rekening PT. PLN (Persero) Rayon Krian selama bulan Januari 2013 – Juni 2013 (Semester I), dapat dilihat bahwa pencapaian setiap bulannya menunjukkan hasil yang fluktuatif.

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menulis judul “**ANALISIS SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PIUTANG PELANGGAN TERHADAP PENCAPAIAN TARGET TUNGGAKAN PADA PT PLN (Persero) RAYON KRIAN**”, sebagai bahan skripsi.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimanakah menganalisis sistem informasi manajemen piutang pelanggan terhadap pencapaian target tunggakan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian?
2. Apakah PT PLN (Persero) Rayon Krian telah menerapkan sistem manajemen piutang pelanggan yang efektif dan efisien ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui analisis sistem informasi manajemen piutang pelanggan terhadap pencapaian target tunggakan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian.
2. Untuk mengetahui tingkat efektifitas dan efisiensi penerapan sistem manajemen piutang pelanggan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

1. Peneliti

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi secara nyata tentang kejadian permasalahan yang terjadi dalam perusahaan. Selain itu juga melatih penulis dalam merumuskan suatu permasalahan serta memberi usulan penyelesaian masalah tersebut.

2. Instansi Terkait / Perusahaan

Memberikan informasi tentang pelaksanaan perputaran piutang sehingga bisa digunakan dalam mengontrol efektivitas kegiatan perusahaan, serta dalam hal upaya pengendalian piutang

3. Pihak yang terkait

Masyarakat dapat memperoleh informasi mengenai piutang yang ada di PLN Rayon Krian dan agar bisa lebih tertib lagi dalam melakukan pembayaran piutangnya, selain itu penelitian ini juga dapat digunakan sebagai informasi untuk penelitian lebih lanjut.

#### **E. Sistematika Penulisan Skripsi**

Bab I Pendahuluan memaparkan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

Bab II Kajian Pustaka memaparkan tentang landasan teori, penelitian terdahulu, dan kerangka konseptual.

Bab III Metode Penelitian memaparkan tentang pendekatan penelitian, keterlibatan peneliti, prosedur pengumpulan data, pengolahan dan analisis data, serta keabsahan temuan.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan memaparkan tentang gambaran umum subjek penelitian, deskripsi hasil penelitian, serta pembahasannya.

Bab V Penutup memaparkan simpulan dan saran. Bab ini akan menguraikan tentang simpulan sesuai dengan rumusan masalah dan saran yang akan diberikan kepada perusahaan terkait rumusan masalah tersebut.