

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berdirinya perusahaan-perusahaan baru menimbulkan ketatnya persaingan dunia usaha. Keadaan ini menyebabkan perusahaan dihadapkan pada permasalahan yang kompleks, terlebih lagi jika perusahaan itu banyak melibatkan sumber daya manusia. Untuk menjalankan usahanya suatu perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi barang-barang yang sejenis. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menciptakan suatu cara dalam membuat perbedaan-perbedaan yang lebih baik dengan produk yang dihasilkan oleh pesaing, misalnya kualitas (mutu) produk, bentuk, harga, sedemikian rupa yang merupakan salah satu ciri produk perusahaan tersebut, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat banyak dan pada akhirnya akan mendorong kenaikan penjualan.

Penjualan sebagai aktivitas utama dalam perusahaan yang memerlukan lebih banyak perhatian, karena penjualan mengakibatkan bertambahnya aktiva lain dalam perusahaan, yang biasanya berupa kas atau piutang. Kegiatan penjualan itu sendiri dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai atau kredit. Khususnya penjualan kredit selalu mendapat perhatian utama dari pimpinan, karena penjualan kredit dapat menimbulkan piutang perusahaan yang

memiliki resiko adanya piutang tak tertagih, sehingga keadaan ini akan mempengaruhi pendapatan perusahaan.

Pendapatan yang diterima dari hasil penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan, sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus diamankan dengan baik. Kemungkinan-kemungkinan terjadinya tindakan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan dalam melakukan kegiatan penjualan tidak dapat dihindarkan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan suatu sistem yaitu sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi adalah alat yang dapat bertugas sebagai pemberi informasi dan keterangan yang diperlukan agar manajemen perusahaan dapat mengawasi dan mengikuti semua aktivitas perusahaan yang dilengkapi dengan pengendalian intern yang memadai, sehingga dapat memastikan bahwa kebijakan dan prosedur yang ada telah dilaksanakan sebagaimana mestinya oleh orang-orang yang tepat dan kompeten.

Pengelolaan piutang bagi sebuah perusahaan adalah suatu hal yang penting untuk dilakukan agar piutangnya berjalan dengan baik dan meminimalkan hal-hal yang mungkin terjadi diluar perhitungan. Melakukan pengelolaan piutang berarti melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, dimana dalam mengelola atau mengatur piutangnya perlu dilakukan perencanaan yang matang. Kemudian diorganisasikan, agar perencanaan tersebut lebih terarah. Organisasi sangat penting karena merupakan tempat bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya, sedangkan manajemen merupakan alat untuk mencapai

tujuan tersebut. Terakhir perlu dikendalikan dan dilakukan pengawasan agar pelaksanaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Pelaksanaan pengelolaan piutang dapat meningkatkan profit/keuntungan bagi sebuah perusahaan. Memperoleh keuntungan/profit merupakan tujuan utama berdirinya suatu badan usaha, baik badan usaha yang berbentuk perseroan terbatas (PT), yayasan maupun bentuk-bentuk badan usaha yang lainnya.

Menerapkan kebijakan, strategi, serta metode dalam pengambilan keputusan yang sesuai dengan kondisi perusahaan akan mempengaruhi perolehan laba. Tingkat perputaran piutang akan mempengaruhi penerimaan dan pengeluaran perusahaan. Apabila perputaran piutang berjalan dengan baik atau tidak terjadi kendala-kendala seperti kredit macet, maka tingkat pengembalian dan pengeluarannya akan lebih optimal, tetapi jika terjadi beberapa kendala dalam perputaran piutang maka akan membuat perusahaan sulit untuk menentukan keputusan atau kebijakan lain agar kendala yang dihadapi perusahaan dapat diatasi dengan baik. Dimana perputaran piutang ini dipengaruhi oleh adanya kegiatan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.

Tingkat likuiditas dan profitabilitas yang tinggi menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan. Profit/keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasi perusahaan, akan tetapi juga digunakan untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan dimasa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi apabila suatu badan usaha terus-menerus

memperoleh keuntungan maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan terjamin. Sebagai suatu sistem yang berorientasi pada profitabilitas, hal ini menjadi faktor pendorong bagi suatu perusahaan untuk mendapatkan *revenue* yang diperoleh dari selisih antara harga pokok produksi dengan nilai jual produk/jasanya. *Revenue* yang diperoleh atas penjualan dapat berupa kas dan piutang, dimana kas terjadi karena produknya dijual secara tunai, sedangkan piutang terjadi karena penjualan dilakukan secara kredit. Rasio likuiditas dari sudut pandang kreditur, digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayar utang-utang jangka pendek perusahaan. Semakin likuid perusahaan dalam melunasi utang-utangnya, maka kreditur semakin percaya untuk memberi pinjaman kepada perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki ciri dan karakteristik tersendiri sehingga dalam pengelolaannya pun harus disesuaikan dengan ciri dan karakteristik perusahaan tersebut. Salah satu ciri dan karakteristik yang sangat berbeda adalah antara perusahaan manufaktur dengan perusahaan jasa konstruksi. “Perusahaan jasa konstruksi adalah perusahaan jasa yang menjadi *partner* pemerintah dalam menjunjang kegiatan pembangunan” (Priantara, 2011:5). Salah satu perusahaan jasa konstruksi adalah PT Barata Indonesia (persero) yang berlokasi di Gresik.

PT Barata Indonesia (persero) merupakan salah satu perusahaan konstruksi yang membuat produk berdasarkan pesanan (*job order*). Sebagai perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), PT. Barata Indonesia

(Persero) tetap konsisten dalam melayani pelanggan dengan bisnis utama yang terdiri dari 3 (tiga) lini usaha meliputi : *Engineering Procurement & Construction* (EPC) , Manufaktur Peralatan Industri, & Pengecoran. Penjualan merupakan aktivitas utama yang dilakukan oleh perusahaan ini. Dalam persaingan pasar global dan perdagangan bebas, PT Barata Indonesia (Persero) tetap berkomitmen dalam memberikan pelayanan produk dan jasa yang lebih kompetitif dalam hal kualitas, harga dan pengiriman tepat waktu.

Berkaitan dengan hal diatas penulis ingin mengetahui bagaimana sistem dan prosedur yang dibuat dan dilaksanakan serta seberapa kuat pengendalian intern yang dirancang untuk menjamin likuiditas perusahaan. Berdasarkan alasan-alasan di atas peneliti mengambil judul “ *Sistem Pengelolaan Akuntansi Piutang Terhadap Likuiditas Perusahaan (studi kasus PT Barata Indonesia (persero))*”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan bagaimana sistem pengelolaan akuntansi piutang terhadap likuiditas perusahaan PT.Barata Indonesia (persero) ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengelolaan akuntansi piutang terhadap likuiditas perusahaan PT Barata Indonesia (persero).

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat penelitian, yaitu:

1. Bagi pengembangan keilmuan, dapat menambah referensi dan memberikan bukti mengenai pengaruh perputaran piutang terhadap likuiditas perusahaan.
2. Bagi perusahaan, dapat dijadikan alat untuk menilai kinerja keuangan perusahaannya. Dengan hasil yang diperoleh diharapkan para pemakai informasi laporan keuangan perusahaan mendapat informasi untuk pengambilan keputusan.
3. Bagi Peneliti, sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Muhammadiyah Surabaya dan dapat menambah pengetahuan penulis mengenai sistem pengelolaan akuntansi piutang khususnya yang berhubungan dengan likuiditas perusahaan serta menambah pengalaman dalam penelitian ilmiah.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Adapun sistematika penulisan skripsi ini yang telah diatur oleh Universitas Muhammadiyah Surabaya adalah sebagai berikut :

- BAB I** pendahuluan membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi yang diangkat peneliti.
- BAB II** kajian pustaka membahas tentang landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka konseptual, dan hipotesis.
- BAB III** metode penelitian kuantitatif membahas tentang pendekatan penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional variabel, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, teknik pengolahan data, serta analisis data. Sedangkan untuk metode penelitian kualitatif membahas tentang pendekatan penelitian, keterlibatan peneliti, prosedur pengumpulan data, pengolahan dan analisis data, serta keabsahan temuan.
- BAB IV** hasil penelitian dan pembahasan membahas tentang gambaran umum subyek penelitian, deskripsi data hasil penelitian, pengujian hipotesis (kalau ada), serta pembahasannya.
- BAB V** penutup membahas tentang simpulan serta saran dari hasil pembahasan penelitian.