

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan sebuah organisasi modern yang memiliki aktivitas proses produksi barang atau jasa untuk mencapai tujuannya, baik perusahaan dagang (*merchandising*), perusahaan jasa (*service*) dan perusahaan manufaktur (*manufacturing*). Pada umumnya, tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh keuntungan (*profit*) berupa laba dengan pertumbuhan dalam jangka panjang, menjaga kelangsungan hidup serta kesan positif di mata publik yang dapat meningkatkan kemajuan perekonomian bangsa Indonesia. Dalam mencapai tujuan tersebut, maka setiap perusahaan sangat memerlukan berbagai strategi dan kebijakan yang efektif dan efisien, sehingga dapat menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Di era globalisasi saat ini, perkembangan dunia usaha telah mengalami pertumbuhan sangat pesat. Perusahaan jasa merupakan salah satu perusahaan yang perkembangannya sangat pesat, karena disebabkan oleh besarnya jumlah penduduk sehingga kebutuhan akan perusahaan jasa juga semakin besar dalam menjalankan kegiatan sehari-hari. Hal tersebut, tentunya dapat mendorong perusahaan berupaya untuk meningkatkan produktivitas usahanya dan dapat memberikan kontribusi demi tercapainya tujuan pembangunan nasional.

Sebagaimana diketahui bahwa pada dasarnya suatu perusahaan jasa menjalankan usahanya melalui transaksi penjualan jasa setiap hari, yang nantinya penjualan jasa tersebut dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Penjualan yang lancar dapat menyebabkan lancarnya arus kas masuk untuk

perusahaan, dan begitupun sebaliknya jika melakukan penjualan tidak mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan, maka akan berdampak terhadap arus kas masuk dalam perusahaan. Perusahaan jasa umumnya melakukan penjualan dengan dua cara, yaitu transaksi penjualan secara tunai (*cash*) dan transaksi penjualan secara kredit. Penjualan yang dilakukan secara tunai tidak menyebabkan permasalahan yang signifikan karena saat suatu perusahaan menjual jasa kepada pelanggannya, pelanggan tersebut langsung membayarnya secara tunai sedangkan penjualan yang dilakukan secara kredit dapat mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan resiko pembayaran piutang bagi perusahaan.

Pada praktiknya, perusahaan banyak melakukan penjualan secara kredit dalam pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat. Keiso et al. (2008) mengemukakan bahwa piutang merupakan hak klaim atau tagihan berupa uang, jasa, atau barang kepada pelanggan atau pihak lainnya terhadap suatu perusahaan. Oleh sebab itu, diperlukan perencanaan yang tepat khususnya mengenai piutang usaha karena dapat memberikan dampak terhadap kondisi keuangan perusahaan. Akun piutang usaha dalam perusahaan perusahaan adalah suatu proses penting, sebab dapat menunjukkan bagian dari unsur harta yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar. Piutang usaha dinilai penting karena salah satu komponen dalam laporan posisi keuangan, sehingga ketelitian dalam pengelolaan piutang usaha sangat mempunyai pengaruh terhadap kewajaran penilaiannya dalam laporan keuangan perusahaan.

Piutang usaha juga merupakan salah satu bagian penting dalam elemen modal kerja yang selalu berputar dalam rantai perputaran modal kerja, terdiri dari dana yang diinvestasikan dalam produk yang terjual sehingga kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha sangatlah penting. Kebijakan penjualan secara kredit diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, akan tetapi juga dapat menimbulkan resiko tertundanya pembayaran piutang yang berdampak pada pendapatan perusahaan. Pengendalian terhadap piutang dapat membantu perusahaan dalam pengelolaan piutang dan memastikan semua piutang dapat tertagih atas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Demikian sebaliknya, pengendalian piutang yang kurang efektif dapat menyebabkan piutang tidak dapat tertagih yang diakibatkan penunggakan keterlambatan pembayaran oleh pelanggan atau pelanggan tidak sanggup membayar piutangnya. Timbulnya piutang tak tertagih berdampak pada menurunnya likuiditas kas dan setara kas untuk kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang.

PT PLN (Persero) merupakan salah satu perusahaan jasa Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penyediaan jasa energi listrik serta diberikan kewajiban dalam mengelola dan mendistribusikan listrik bagi kepentingan umum di Indonesia. Bertujuan melaksanakan kebijakan dari pemerintah sebagai prasarana pembangunan ekonomi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan ketahanan nasional, berdasarkan Pancasila dan UUD 1945 menuju masyarakat adil dan makmur. Dalam menjalankan kewajibannya PT PLN (Persero) dibantu oleh banyak cabang yang salah satunya adalah PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur. Keberadaan

PT PLN (Persero) ini sangat mempengaruhi secara langsung bagi pertumbuhan perekonomian nasional yang lebih maju dan meningkatkan taraf hidup bangsa Indonesia yang lebih baik.

PT PLN (Persero) melakukan penjualan tenaga listrik dengan dua cara, yaitu dengan menjual listrik kepada pelanggan melalui sistem Prabayar dan sistem Pascabayar. Sistem Prabayar terhadap penjualan listrik memang sedang digencarkan, namun sistem penjualan listrik dengan cara Pascabayar masih ada dan diterapkan oleh pelanggan. Penjualan listrik dengan sistem Pascabayar masih mendominasi sebagian besar penjualan listrik di Indonesia. Penjualan listrik dengan sistem Pascabayar sama seperti halnya penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan untuk dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik minat pelanggan baru perusahaan. Penjualan listrik dengan sistem Pascabayar tentu akan menimbulkan hak penagihan atas piutang pemakaian listrik.

Perusahaan mempunyai hak atas penagihan kepada pelanggan untuk memenuhi kewajibannya sehubungan dengan telah digunakannya energi listrik. Selain itu pengumpulan piutang sering tidak tepat waktu, sebab adanya keterlambatan pembayaran, tidak dibayarkan seluruh tagihan atau piutang yang tidak dapat terlunasi saat jatuh tempo oleh pelanggan sehingga menyebabkan adanya piutang usaha tak tertagih. Pada dasarnya piutang usaha tersebut sangat memerlukan suatu pengelolaan dan analisis yang tepat, karena berkaitan dengan tingkat likuiditas dalam laporan posisi keuangan perusahaan sehingga mampu menghasilkan informasi mengenai piutang usaha yang akurat dan relevan sebagai

pengambilan keputusan bagi pihak manajemen atau pemimpin perusahaan dimasa yang akan datang dapat menjaga aset terutama pada piutang usaha perusahaan. Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul **“Analisis Akuntansi Piutang Usaha Atas Penjualan Listrik Pasca Bayar Pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur”**.

## **1.2 Tujuan Studi Lapang**

Sesuai dengan penjelasan latar belakang diatas, maka tujuan dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis perlakuan akuntansi yang mencakup pengakuan, penilaian dan penyajian piutang usaha pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis umur dan tingkat perputaran piutang usaha pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur.

## **1.3 Manfaat Studi Lapang**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak berikut ini yaitu:

1. Bagi Penulis

Sebagai bahan perbandingan antara teori-teori yang didapat selama perkuliahan sesuai dengan kondisi yang nyata di perusahaan serta untuk menambah wawasan, pengetahuan dan gambaran yang lebih jelas dalam mengelola piutang usaha.

## 2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan dalam melakukan perbandingan dengan apa yang telah dilakukan, sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan untuk kemajuan perusahaan dalam mengelola piutang usaha dimasa mendatang.

## 3. Bagi Penulis Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan dan informasi mengenai piutang usaha bagi pembaca dan sebagai bahan referensi untuk mengembangkan permasalahan yang sama dalam penelitian selanjutnya.

### **1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang**

Dalam laporan tugas akhir ini penulis melakukan pembatasan mengenai pembahasan masalah agar tidak mengalami perluasan makna dan menyimpang dari permasalahan yang dibahas, maka ruang lingkup pembahasan pada tugas akhir ini mengenai analisis piutang usaha, yaitu perlakuan akuntansi piutang usaha meliputi, pengakuan, penilaian dan penyajian serta mengenai perputaran dan umur piutang usaha pada tahun 2017 dan 2018 pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur.

### **1.5 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang penulis gunakan dalam melakukan survey pendahuluan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam penulisan tugas akhir adalah sebagai berikut:

### 1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data atau dokumen berupa arsip dokumentasi dan file perusahaan yang mendukung penelitian guna memperoleh informasi yang lebih akurat. Dalam metode ini penulis mengumpulkan data atau dokumen seperti *company profile*, laporan posisi keuangan PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur tahun 2017 dan 2018, laporan laba rugi tahun 2017 dan 2018, dan daftar piutang usaha berdasarkan umur tahun 2018.

### 2. Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung didalam lingkungan perusahaan terhadap obyek yang akan diteliti. Dalam metode ini penulis melakukan pengamatan piutang usaha terkait dengan perlakuan akuntansi piutang usaha dan pengelolaan piutang usaha pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur.

### 3. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab langsung secara lisan dengan pihak-pihak intern perusahaan yang bersangkutan mengenai obyek yang akan dibahas. Dalam metode ini penulis melakukan wawancara dengan responden bagian keuangan khususnya bidang akuntansi pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur. Berikut ini adalah point-point pertanyaan yang akan diajukan oleh penulis kepada responden didalam teknik wawancara ini meliputi:

1. Apa definisi piutang usaha menurut PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur?
2. Apakah terdapat kenaikan piutang usaha dari tahun 2017 sampai tahun 2018 pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur?
3. Bagaimana pengakuan piutang usaha pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur?
4. Bagaimana pengklasifikasian piutang usaha pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur?
5. Apa metode yang digunakan untuk penaksiran kerugian piutang tak tertagih pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur?

