

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Batam merupakan kota industri dengan beraneka ragam jenis usaha serta memiliki tingkat persaingan ekonomi yang tinggi. Menyebabkan setiap perusahaan perlu bersaing secara ketat dan optimal demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Menghadapi persaingan ekonomi tersebut, perusahaan perlu melakukan berbagai macam tindakan untuk memperoleh keuntungan serta meningkatkan ekonomi. Salah satu tindakan yang dapat perusahaan lakukan adalah dengan melakukan penjualan (Naibaho, Supitriyani, Manurung, & Ervina, 2019).

Penjualan ialah kegiatan memasarkan produk suatu barang atau jasa dalam usaha memperoleh pendapatan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Piutang atau tagihan timbul di karenakan adanya penjualan yang dilakukan secara kredit yang mengakibatkan perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung (Ompusunggu, 2019).

Penjualan secara kredit lebih diminati oleh calon pembeli karena diberikan jangka waktu dalam melakukan pembayaran. Sehingga jumlah penjualan akan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Perusahaan juga perlu meninjau pelaksanaan penjualan dengan baik sehingga keuntungan perusahaan dapat dihasilkan dengan maksimal. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang yang efektif (Ompusunggu, 2019).

Pemberian kredit kepada konsumen yaitu melalui proses pengajuan kredit dan menganalisis kredit yang diajukan. Pemberian kredit kepada konsumen harus melalui beberapa tahapan pengecekan sebelum kredit tersebut diberikan. Perusahaan terlebih dahulu mengecek kelengkapan data diri calon konsumen, melakukan *survey* ke lokasi usaha, pendataan yang jelas, serta menganalisis pendapatan konsumen guna memastikan bahwa konsumen dapat membayar kredit tepat pada waktunya.

Pemberian kredit tidak selalu berjalan dengan lancar. Bisa saja konsumen lupa melunaskan kreditnya atau saat kredit jatuh tempo konsumen tidak memiliki biaya yang cukup untuk membayar. Piutang tidak tertagih akan muncul apabila konsumen tidak dapat melakukan pembayaran (Ompusunggu, 2019).

Piutang tidak tertagih merupakan piutang yang muncul karena pemberian barang atau jasa kepada konsumen yang tidak dapat ditagih lagi (E. B. Sinaga, 2019). Kondisi piutang yang tidak tertagih dapat dilihat dari kemampuan konsumen untuk membayar. Apabila konsumen tidak dapat membayar piutang yang diberikan, maka perusahaan harus mengetahui apa penyebab konsumen tidak dapat membayar piutangnya.

Sehingga dalam setiap kegiatan kredit sangat diperlukan manajemen kredit yang baik. Suatu cara yang dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan adalah melaksanakan penagihan piutang kepada konsumen. Penagihan piutang kepada konsumen yaitu menginformasikan konsumen yang tertagih bahwa ia memiliki tanggung jawab untuk melunaskan piutang kepada pihak penagih.

PT Aneka Tata Niaga ialah sebuah perusahaan yang telah dibangun sejak tahun 2009 yang melakukan kegiatan usaha di bidang distributor dan importir sayuran dan daging. Perusahaan yang telah dibangun selama 11 tahun ini ialah perusahaan yang memprioritaskan kualitas produk dengan harga yang bersaing sehingga dapat menarik konsumen dan memberikan kepuasan kepada konsumen secara maksimal. PT Aneka Tata Niaga merupakan salah satu perusahaan yang menyalurkan penjualan kredit kepada konsumen. Jika jumlah kredit yang disalurkan kepada konsumen semakin banyak maka akan muncul resiko piutang tidak tertagih yang cukup besar yang menyebabkan perusahaan mengalami suatu kendala. Salah satunya yaitu keterlambatan pembayaran piutang dari konsumen yang menyebabkan piutang tidak tertagih.

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari PT Aneka Tata Niaga, penulis mendapatkan data piutang yang tidak tertagih selama satu tahun terakhir.

**Tabel 1.1** Jumlah Piutang Tdak Tertagih Tahun 2019

<b>BULAN</b>	<b>TOTAL</b>
JANUARI 2019	Rp 18,150,000
FEBRUARI 2019	Rp 21,050,000
MARET 2019	Rp 26,500,000
APRIL 2019	Rp 34,900,000
MEI 2019	Rp 37,050,000
JUNI 2019	Rp 40,190,000
JULI 2019	Rp 42,100,000
AGUSTUS 2019	Rp 46,070,000
SEPTEMBER 2019	Rp 59,030,000
OKTOBER 2019	Rp 63,095,000
NOVEMBER 2019	Rp 86,025,000
DESEMBER 2019	Rp 90,325,000

Sumber : PT Aneka Tata Niaga, 2019

Berdasarkan tabel yang dilampirkan di atas dapat dilihat bahwa piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga mengalami peningkatan setiap bulannya. Hal ini disebabkan oleh kurang adanya kesadaran dari konsumen untuk melunasi kewajibannya dan kurangnya pengendalian perusahaan dalam mengontrol dan meminimalisasi piutang yang tidak tertagih. Oleh sebab itu PT Aneka Tata Niaga merencanakan sebuah sistem pengendalian piutang menggunakan jasa suatu sistem akuntansi yaitu “*GF Akuntansi*”. Dari sistem tersebut semua transaksi piutang konsumen yang ada di dalam perusahaan di input ke *GF Akuntansi* melalui sistem penjualan. Dan di *GF Akuntansi* terdapat limit piutang konsumen. Limit piutang konsumen disini dimaksud yaitu setiap konsumen memiliki batas limit piutang. Setiap konsumen hanya dapat melakukan pembelian secara kredit dengan batas limit tersebut. Jika konsumen telah mencapai maksimal limit piutang, konsumen diwajibkan untuk melakukan pembayaran pembelian secara kredit sebelumnya terlebih dahulu sebelum konsumen ingin melaksanakan pembelian secara kredit selanjutnya.

Dengan memandang pentingnya pengendalian piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas **“ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT ANEKA TATA NIAGA”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas , maka identifikasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini antara lain:

1. Pengontrolan Piutang yang masih dilakukan secara manual yaitu di *Microsoft Excel*.
2. Terjadinya *Human error* dalam melakukan pengontrolan piutang.
3. Terjadinya keterlambatan pembayaran pelunasan dari konsumen.
4. Cukup banyaknya piutang yang tidak tertagih.
5. Kurang efektifnya pengendalian piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.
6. Kurangnya pengelolaan dan evaluasi piutang lama yang tidak tertagih.

### **1.3 Batasan Masalah**

Didalam pembatasan masalah penelitian dibatasi dengan dua variabel independen yaitu Prosedur Pemberian Kredit ( $X_1$ ), Penagihan Piutang ( $X_2$ ) serta satu variable dependen yaitu Piutang Tidak Tertagih ( $Y$ ). Perusahaan yang di teliti yaitu PT Aneka Tata Niaga yang berlokasi di Batam. Di dalam penelitian ini menggunakan data piutang tidak tertagih pada tahun 2019.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah yang penulis seleksi, maka dalam penelitian ini penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pemberian kredit pada PT Aneka Tata Niaga?
2. Bagaimana penagihan piutang pada PT Aneka Tata Niaga?
3. Bagaimana piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga?
4. Bagaimana kendala yang dihadapi PT Aneka Tata Niaga dalam prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang?

5. Bagaimana sistem yang direncanakan oleh PT Aneka Tata Niaga dalam meminimalkan piutang tidak tertagih?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis prosedur pemberian kredit pada PT Aneka Tata Niaga.
2. Untuk menganalisis penagihan piutang pada PT Aneka Tata Niaga.
3. Untuk menganalisis piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga
4. Untuk menganalisis kendala yang dihadapi PT Aneka Tata Niaga dalam prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang.
5. Untuk menganalisis sistem yang direncanakan oleh PT Aneka Tata Niaga dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

#### **1.6.1 Manfaat Teoritis**

Dari aspek teoritis, penelitian ini memiliki manfaat sebagai dasar penyusunan skripsi yang diharapkan dapat menjadi referensi dan pengetahuan mengenai penelitian dalam menganalisis prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih pada suatu perusahaan.

#### **1.6.2 Manfaat Praktis**

##### **1.6.2.1 Bagi Penelitian Selanjutnya**

Penelitian ini didambakan dapat menjadi wawasan dan pengetahuan dalam ilmu prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih pada suatu perusahaan.

### **1.6.2.2 Bagi Perusahaan**

Penelitian ini didambakan dapat menjadi acuan perusahaan dalam meningkatkan kinerja perusahaan dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.

### **1.6.2.3 Bagi Universitas Putera Batam**

Penelitian ini didambakan dapat menjadi acuan bagi universitas putera batam sebagai referensi untuk penelitian-penelitian berikutnya yang berkaitan dengan Analisis Prosedur Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih.