

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya bila dilihat dari sudut pandang ekonomi tujuan perusahaan baik itu yang bergerak di bidang jasa, dagang maupun manufaktur adalah mencari keuntungan (*profit oriented*). Perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila mampu mempertahankan kelangsungan hidup juga kestabilan kegiatan operasional perusahaan itu dalam persaingan pasar yang ketat. Untuk mewujudkan tujuan tersebut adalah dengan melakukan penjualan produk dan atau jasa dari perusahaan. (Moekijat 2000:48) Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan, memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Dalam upaya meningkatkan penjualan, perusahaan terlebih dahulu perlu mempertimbangkan tentang strategi pemasaran yang akan digunakan. (Philip Kotler 2004, 81) Strategi Pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategis pesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran. Bauran pemasaran menurut (Kotler 2008 : 48) adalah seperangkat taktik yang dapat dikontrol meliputi *product, price, place and promotion* yang dipadukan perusahaan untuk menciptakan respon target marketnya.

Dalam upaya mencari profit tentunya perusahaan melakukan penjualan produk/jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut. Penjualan dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu Penjualan Tunai dan Penjualan

Kredit. Untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan, perusahaan pada umumnya melakukan penjualan secara kredit yang pada transaksinya menimbulkan piutang. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan secara non-tunai, agar penjualan dapat ditingkatkan. Dalam hal ini pencapaian laba yang diharapkan adalah lebih maksimal.

Sebagai pelaku bisnis yang bergerak dibidang otomotif, yang profesional untuk memberikan totalitas kepuasan pelanggan dan menghasilkan keuntungan yang optimal bagi pemegang saham, PT Nasmoco Pemuda menerapkan kebijakan penjualan tunai dan penjualan kredit. Hal ini diterapkan guna memudahkan para pelanggan memiliki mobil Toyota. Alasan lainnya adalah penjualan kredit dapat meningkatkan penjualan dan dari peningkatan penjualan tersebut diharapkan laba yang diperoleh lebih optimal.

Penjualan kredit di PT Nasmoco Pemuda terbagi atas 2 penjualan, yaitu penjualan kredit atas mobil dan penjualan kredit atas servis. *Customer* yang membeli mobil di PT Nasmoco Pemuda diarahkan untuk melakukan servis di PT Nasmoco Pemuda. Dari kedua penjualan kredit tersebut akan timbul Piutang Mobil dan Piutang Servis. Dan untuk memberikan kemudahan dan keringanan pada customer yang melakukan servis maka diberikan penundaan pembayaran piutang servis. Penundaan pembayaran piutang diberlakukan baik untuk perorangan ataupun kepada perusahaan yang sudah melakukan kontrak sebelumnya dengan PT Nasmoco Pemuda.

Pada operasional sehari-hari PT Nasmoco Pemuda, kegiatan jual-beli servis (kredit) jauh lebih banyak dari pada jual-beli mobil toyota (kredit). Sehingga penjualan kredit pada servis menimbulkan lebih banyak piutang yang dinamakan piutang servis. Penundaan ini dilakukan untuk dapat memberikan nilai tambah atau keuntungan secara financial bagi PT Nasmoco Pemuda.

Salah satu pos yang merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar yang berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan adalah piutang, maka dalam pengelolaan piutang menjadi bagian terpenting dalam pengelolaan keuangan secara umum. Untuk mengelola piutang dengan baik diperlukan manajemen piutang yang meliputi perencanaan, pengorganisasian atau pengarahan dan pengawasan atas pengendalian terhadap piutang perusahaan.

Pengelolaan piutang sangat berpengaruh pada pendapatan dan laba PT Nasmoco Pemuda. PT Nasmoco Pemuda yang melakukan penjualan servis secara kredit memiliki piutang yang harus dikelola dengan tepat dan akurat. Piutang diharapkan bisa meningkatkan pendapatan yang berpengaruh pada tingkat perolehan laba. Mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat likuid maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan PT Nasmoco Pemuda.

Salah satu yang menjadi perhatian terbesar dari PT Nasmoco Pemuda adalah pengelolaan piutang dan piutang yang telah jatuh tempo. Memperoleh pelanggan penting bagi perusahaan dan tim marketing perusahaan, namun membuat pelanggan melakukan pembayaran tepat waktu juga sangat penting untuk kesehatan keuangan PT Nasmoco Pemuda. Untuk itu, PT Nasmoco Pemuda harus mengelola piutang servis secara efektif sehingga melakukan penagihan kepada debitur bukan lagi menjadi hal yang sulit.

Memberikan kredit servis pada customer terkadang menimbulkan dampak yang tidak diinginkan jika tidak bisa mengelola piutang servis customer tersebut dengan baik. Seringkali terjadi, karena tidak rutusnya *Collector* untuk menagih, membuat customer kurang persiapan jika ditagih diluar jadwal. Dan apabila kurangnya fokus dalam pengelolaan piutang servis, juga bisa memicu PT Nasmoco merugi yang disebabkan kurang dilakukan audit piutang usaha di lapangan, schedule kerja

Collector yang kurang memadai dan kurangnya kontrol dari pihak atasan.

Berdasarkan pada latar belakang dan analisis terhadap kondisi objektif tersebut, maka laporan Tugas Akhir ini akan memaparkan pembahasan tersebut diatas dengan judul “ **Mekanisme Pengelolaan dan Penagihan Piutang Servis Pada PT Nasmoco Pemuda** “.

1.2 Ruang Lingkup Penulisan

Ruang lingkup penulisan merupakan abstraksi pemilihan yang tepat terhadap kegiatan kerja yang akan dilakukan dalam kegiatan magang diperusahaan. Ruang lingkup penulisan aka membantu keefektifan berjalannya sebuah penelitian. Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka penulis membatasi pembahasan guna memberikan hasil yang optimal dan pembahasan terarah sesuai dengan tujuan yang ditentukan. Adapun ruang lingkup yang akan dibahas dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

- a. Pengertian dan Klasifikasi Piutang
- b. Mekanisme Pengelolaan Piutang Servis DI PT Nasmoco Pemuda
- c. Hambatan dalam Pengelolaan dan Penagihan Piutang Servis
- d. Penyelesaian hambatan Pengelolaan dan Penagihan Piutang Servis

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penulisan

Pada sub bagian ini akan menjelaskan mengenai Tujuan dan Kegunaan dari Tugas Akhir. Tujuan dan kegunaan penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1.3.1 Tujuan Penulisan

1. Sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Studi Diploma Manajemen Perusahaan Universitas Diponegoro.

2. Menganalisis dan memahami prosedur pengelolaan piutang serta penagihan piutang yang ada di PT Nasmoco Pemuda secara langsung dan nyata.
3. Mengetahui apa saja yang menjadi hambatan dalam pengelolaan dan penagihan piutang di PT Nasmoco Pemuda dan bagaimana hal tersebut dapat menghambat pengelolaan dan penagihan piutang.
4. Mengetahui bagaimana upaya penyelesaian oleh PT Nasmoco Pemuda berkenaan dengan hambatan yang dialami dalam pengelolaan dan penagihan piutang.

1.3.2 Kegunaan Penulisan

Hasil dari penulisan ini diharapkan dapat berguna untuk :

1. Bagi Mahasiswa

- Penelitian ini sebagai persyaratan Kelulusan D3 Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.
- Melatih kemampuan mahasiswa dalam praktik kerja yang sesungguhnya dengan bermodalkan pengetahuan yang didapat pada masa perkuliahan.
- Mengembangkan ilmu dan kajian dari bangku kuliah pada dunia kerja nyata serta dan mempelajari hal-hal baru yang belum diperoleh selama menjalani perkuliahan formal.
- Menambah pengetahuan serta pengalaman yang nantinya bisa menjadi bekal dengan menerapkan gabungan dari keadaan teoritis dan keadaan praktis di lapangan.

2. Bagi Universitas Diponegoro

Tugas Akhir ini dapat dijadikan sebagai bahan acuan referensi serta informasi untuk mahasiswa Universitas Diponegoro, khususnya bagi mahasiswa Jurusan Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomika dan Bisnis yang hendak menyelesaikan Tugas Akhir.

3. Bagi Perusahaan

Hasil dari penulisan ini diharapkan dapat menjadi informasi bagi manajemen dalam memberikan saran-saran untuk menyelesaikan masalah/hambatan terkait pengelolaan piutang dan penagihan piutang perusahaan dan sebagai bahan untuk evaluasi.

1.4 Cara Pengumpulan Data

1.4.1 Data Penelitian

Pada penulisan Tugas Akhir, data berperan sangat penting. Data harus relevan dan akurat sesuai dengan permasalahan yang akan disampaikan. Menurut Joko Subagyo (1997 : 87), yang dimaksud dengan data adalah semua keterangan seseorang yang dijadikan responden maupun yang berasal dari dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian dimaksud.

Menurut sifatnya data yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan ini, dimana data tersebut dapat berupa data primer dan data sekunder yaitu :

1. Data Primer

Menurut Joko Subagyo (1997 : 87), data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari masyarakat baik yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan alat lainnya. Data primer yang diperoleh dari kerja praktik untuk penulisan Tugas Akhir ini berdasarkan wawancara dengan admin keuangan PT Nasmoco Pemuda.

2. Data Sekunder

Menurut Joko Subagyo (1997 : 87), data yang diperoleh dari bahan kepustakaan disebut sebagai data sekunder. Sumber data sekunder dalam penulisan tugas akhir ini diperoleh dari perusahaan berupa rencana strategi, berupa, sejarah singkat PT Nasmoco Pemuda, Perjalanan Jaringan Nasmoco, Logo

Perusahaan, Visi, Misi dan Catur Marga, Hubungan Bisnis, Struktur Organisasi, Deskripsi Jabatan, Produk dan Layanan PT Nasmoco Pemuda.

1.4.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara kerja untuk mendapatkan data. Dengan menggunakan metode yang tepat akan didapatkan data yang akurat. Dalam penulisan Tugas Akhir ini, metode pengumpulan data yang dilakukan adalah :

1. Metode Wawancara

Wawancara merupakan alat rechecking atau pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara mendalam. Wawancara mendalam (*in-depth interview*) adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara, di mana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan social yang relatif lama (Sutopo 2006: 72). Dalam hal ini, dilakukan wawancara dengan admin keuangan PT Nasmoco Pemuda mengenai pengelolaan piutang dan hambatan yang sering terjadi.

2. Metode Observasi

Menurut Marzuki (2002: 58), metode observasi adalah suatu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala dan fenomena yang diselidiki. Dalam penulisan Tugas Akhir ini, observasi dilakukan dengan pengamatan langsung dengan cara melakukan kerja praktik yang berlangsung dari tanggal 9 Januari 2017 – 31 Maret 2017 di PT Nasmoco Pemuda.

3. Studi Pustaka

Sebagai dasar penulisan tugas akhir penulis melakukan studi pustaka sebagai landasan dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas dan menyadur dari buku yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti. Studi pustaka yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

- Penelitian kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data dari berbagai bahan pustaka yang relevan, yaitu buku-buku seperti : Pengantar Akuntansi, Sistem Informasi Akuntansi, Pengantar Bisnis, dan referensi lain yang berhubungan dengan materi yang akan dikaji seperti Tugas Akhir yang membahas mengenai Piutang. Penelitian ini berguna untuk memperoleh data sekunder sebagai landasan teoritis dalam membandingkan, membahas dan menganalisis data yang diperoleh dari penelitian lapangan.

- *Browser Internet*

Yaitu memperoleh data dengan cara mengunjungi beberapa web yang ada kaitannya dengan penelitian mengenai pengelolaan piutang kemudian mempelajarinya dan dijadikan bahan masukan dalam penelitian ini.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika Penulisan dibuat untuk memudahkan pembahasan dan penyusunan Tugas Akhir dan memberikan gambaran singkat tentang isi laporan tugas akhir pada masing-masing bab, maka disusun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan menguraikan tentang latar belakang masalah, ruang lingkup penulisan, tujuan dan kegunaan penulisan, serta cara pengumpulan data.

BAB II : GAMBARAN UMUM PT NASMOCO PEMUDA

Dalam bab ini akan diuraikan tentang sejarah singkat PT Nasmoco Pemuda, Perjalanan Jaringan Nasmoco, Logo Perusahaan, Visi, Misi dan Catur Marga, Hubungan Bisnis, Struktur Organisasi, Deskripsi Jabatan, Produk dan Layanan PT Nasmoco Pemuda.

BAB III : PEMBAHASAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang tinjauan teori dan praktek tentang Mekanisme Pengelolaan dan Penagihan Piutang PT Nasmoco Pemuda.

BAB IV : KESIMPULAN

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dan saran dari uraian pembahasan Bab III tentang tinjauan teori dan praktik mengenai Mekanisme Pengelolaan dan Penagihan Piutang PT Nasmoco Pemuda.

