

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi banyak perusahaan yang bergerak di bidang yang sama, khususnya *sparepart* mobil, sehingga menimbulkan persaingan dalam hal tersebut. Hal ini dikarenakan kendaraan sekarang ini merupakan sarana yang sangat penting bagi masyarakat untuk dapat menunjang aktivitas bagi setiap individunya. Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang bermunculan, maka menimbulkan permasalahan bagi perusahaan dimana persaingan usaha *sparepart* akan semakin ketat, bukan hanya persaingan di penjualan tetapi juga meliputi persaingan dalam jasa pemeliharaan serta jasa perawatan. Sehingga perusahaan harus dapat menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan produk lain yang ditawarkan oleh perusahaan yang lain.

Tujuan dari perusahaan dagang adalah untuk mendapatkan laba yang optimal dengan mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan keuangan perusahaan melalui penjualan tunai, perusahaan tidak mengalami suatu masalah, karena barang yang terjual akan secara langsung diterima pembayaran secara tunai. Adapun cara meningkatkan laba perusahaan, yaitu melakukan penjualan secara kredit karena dapat membantu semua lapisan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan untuk memperoleh suatu barang, dan perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang lebih besar atas penjualan tersebut sehingga akan muncul tagihan atas pembelian secara kredit (piutang).

Setiap perusahaan mempunyai peraturan maupun kebijakan dalam memberikan piutang terhadap debitur, agar tidak menimbulkan piutang macet. Penagihan piutang merupakan salah satu kegiatan yang penting bagi perusahaan, karena lancar atau tidaknya penagihan piutang akan berpengaruh pada aktivitas operasional dan keuangan perusahaan. Permasalahan yang sering terjadi di sini yaitu terlambatnya pembayaran piutang yang telah melewati jatuh tempo serta penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak tertagih seluruhnya. Sehingga resiko dari kurangnya pengelolaan atas piutang tersebut dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan.

Piutang macet terjadi karena 2 (dua) hal yaitu, *eksternal dan internal* perusahaan. Piutang macet yang *eksternal* diakibatkan karena kurangnya survei pendahuluan sebelum diberikan kredit dan usaha mereka yang mengalami kemunduran. Piutang macet yang *internal* yaitu kurangnya melakukan pendataan atas piutang yang hampir jatuh tempo terhadap pelanggan. Sehingga dibutuhkan seorang administrasi penagihan untuk melakukan pendataan dari penjualan kredit serta pengecekan atas piutang yang jatuh tempo, sehingga piutang tersebut dapat diterima tepat waktu oleh perusahaan.

PT Harapan Baru Motor merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif dengan berbagai macam merk. Adapun pelayanan yang diberikan adalah penjualan *sparepart* dengan berbagai macam *merk* mobil, dan aktivitas inilah yang menimbulkan piutang pada perusahaan. Penjualan secara kredit diberikan kepada pelanggan yang sudah memiliki kerjasama dengan PT Harapan Baru Motor sesuai kebijakan yang telah disepakati. Jangka waktu pelunasan yang

diberikan kepada pelanggan berbeda-beda, karena itu akan berpengaruh pada harga yang diberikan kepada pelanggan. Masih banyaknya pelanggan kredit yang melakukan pembayaran melebihi jangka waktu pembayaran yang ditentukan oleh PT Harapan Baru Motor, sehingga mengganggu operasional keuangan serta belum teradministrasinya dengan baik di penagihan piutang dikarenakan menunggu konfirmasi dari konsumen kredit.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul tugas akhir **“ADMINISTRASI PENAGIHAN PIUTANG PADA PT HARAPAN MOTOR BARU”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diurai diatas, maka rumusan masalah adalah “Bagaimana administrasi penagihan piutang di PT Harapan Baru Motor Surabaya?”

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang disampaikan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam pembuatan tugas akhir adalah untuk mengetahui administrasi penagihan piutang di PT Harapan Baru Motor.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Peneliti

Penulis dapat menambah ilmu dan wawasan, serta dapat memahami administrasi penagihan piutang secara baik dan benar yang berlaku di perusahaan.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai pertimbangan perusahaan untuk mengambil keputusan yang terkait dengan administrasi penagihan piutang sesuai prosedur yang benar dan tepat.

c. Bagi Politeknik NSC

Sebagai tambahan *referensi* dan informasi mengenai administrasi penagihan piutang di perusahaan.