

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan mencapai keuntungan seoptimal mungkin, keuntungan tersebut diperoleh perusahaan dengan cara melakukan penjualan barang atau jasa. Sistem penjualan yang dilakukannya beragam, yaitu dengan pembayaran langsung maupun dengan kredit. Pembayaran kredit berarti pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang atau jasa tersebut dikonsumsi. Pembayaran kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang adalah klaim terhadap pihak lain agar pihak lain tersebut membayar sejumlah uang atau jasa dalam waktu paling lama satu tahun atau satu periode akuntansi (Mahfoedz :1999).

Sementara itu manfaat yang diperoleh perusahaan dari pembayaran kredit adalah dapat meningkatkan penjualan yang selanjutnya akan meningkatkan laba. Kebijakan penjualan secara kredit dilakukan perusahaan dengan maksud untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan perlu didukung dengan peningkatan jumlah persediaan. Peningkatan investasi pada piutang dan persediaan di satu pihak diharapkan meningkatkan penjualan dan laba, namun di pihak lain hal ini akan mengakibatkan peningkatan biaya yang timbul terkait dengan piutang dan persediaan.

Menurut Sartono dalam Santoso (2008:44) mengatakan bahwa kecepatan penerimaan hasil piutang dalam satu periode (perputaran piutang) akan dapat

mempengaruhi likuiditas perusahaan karena pertukaran piutang lebih cepat dari yang diharapkan dan posisi piutang perusahaan bisa dipakai untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Oleh karena itu piutang dagang harus dikelola dengan baik supaya tidak menimbulkan kerugian, tetapi sebaliknya dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan. Dalam hal ini perusahaan harus memperhatikan kebijakan penjualan kreditnya. Jika kebijakan kredit terlalu ketat akan memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi dapat mengurangi jumlah piutang. Sebaliknya, kebijakan penjualan yang terlalu longgar akan memperbesar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi dapat menambah jumlah piutang.

PT. Petrokimia Gresik merupakan pabrik pupuk terlengkap di Indonesia, yang pada awal berdirinya disebut Proyek Petrokimia Surabaya. PT. Petrokimia Gresik merupakan Produsen Pupuk Terlengkap di Indonesia yang memproduksi berbagai macam pupuk, seperti : Urea, ZA, SP-36, ZK, NPK Phonska, NPK Kebomas, dan pupuk organik Petroganik. Sebagian aktivitasnya bisnis penjualannya dilakukan secara kredit yang akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas perusahaan. Masalah yang sering terjadi yaitu saat distributor terlambat dalam melakukan pembayaran sesuai dengan jatuh tempo yang ditentukan, ini akan berdampak pada waktu yang diperlukan untuk proses penagihan menjadi lebih lama dan arus kas perusahaan pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasi perusahaan.

PT. Petrokimia Gresik memiliki 489 distributor di wilayah Banten, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Yogyakarta, Bali, dll. Dengan banyaknya jumlah distributor tersebut terdapat risiko piutang tidak akan terbayar atau melewati jatuh tempo dari ketentuan yang disyaratkan oleh entitas. Piutang untuk distributor pupuk bersubsidi memiliki porsi terbesar yang melewati jatuh tempo seperti pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.1**

**Kategori customer yang membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo**

| No                    | Kategori Customer            | Jumlah Distributor | Persentase    | Kumulatif (%) |
|-----------------------|------------------------------|--------------------|---------------|---------------|
| 1                     | Distributor Pupuk Bersubsidi | 392                | 80,16         | 80,16         |
| 2                     | Customer Jasa                | 42                 | 8,59          | 88,75         |
| 3                     | Customer Produk Non Pupuk    | 30                 | 6,13          | 94,89         |
| 4                     | Customer Pupuk Non Subsidi   | 25                 | 5,12          | 100,00        |
| <b>Total Customer</b> |                              | <b>489</b>         | <b>100,00</b> |               |

*Sumber : Dokumen Intern Perusahaan*

Berdasarkan permasalahan pada tabel di atas, dalam mengatasi permasalahan jumlah distributor pupuk bersubsidi yang membayar piutang lewat jatuh tempo terbanyak PT Petrokimia Gresik yakni sebesar 392 customer dari 489 populasi. Identifikasi masalah lebih detail dalam proses penagihan piutang sampai dengan tertagih terdiri dari 6 tahap dengan rincian sebagai berikut :

**Tabel 1.2**

**Rincian Masalah dan Waktu Proses**

| No           | Permasalahan                                                   | Lama Proses (hari) |
|--------------|----------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1            | Memonitor Aging Piutang Distributor                            | 1                  |
| 2            | Melakukan Konfirmasi ke Dept. Penjualan                        | 3                  |
| 3            | Mengirimkan Surat Konfirmasi/Penagihan ke 1 kepada distributor | 10                 |
| 4            | Mengirimkan Surat Konfirmasi/Penagihan ke 2 kepada distributor | 10                 |
| 5            | Membuat BAPP yang disertai materai                             | 1                  |
| 6            | Melakukan Pencairan Bank Garansi atau Sertifikat Deposito      | 5                  |
| <b>Total</b> |                                                                | <b>30</b>          |

*Sumber : Dokumen Intern Perusahaan*

Karena lama keseluruhan tahapan diatas dari proses penagihan sampai dengan piutang tertagih adalah +- 30 hari, maka mengakibatkan nilai piutang jatuh tempo menjadi tinggi. Sehingga mengakibatkan dampak negatif yang timbul akibat permasalahan di atas yakni piutang yang memasuki jatuh tempo terlampau tinggi, Beban bunga yang muncul dari hutang bank untuk menutupi kebutuhan modal kerja yang hilang dari piutang jatuh tempo, biaya perjalanan dinas untuk menagih ke distributor menjadi membengkak, serta biaya utilitas (kertas untuk membuat SP), BAPP, biaya telepon, ongkos kirim BG/Sertifikat Deposito untuk dicairkan ke bank yang ditunjuk oleh Distributor.

Atas permasalahan distributor pupuk bersubsidi diatas maka ditindaklanjuti dengan PT. Petrokimia Gresik bekerjasama dengan perbankan dengan memberikan fasilitas *Distributor Financing* (DF) kepada distributor sehingga perbankan dapat memberikan tenor piutang lebih lama kepada distributor serta proses monitor dilakukan oleh perbankan. Kerjasama dengan

perbankan ini didahului oleh langkah PT. Petrokimia Gresik mengembangkan Sistem Informasi Penebusan dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi (SIP3) secara *online*. Penerapan sistem ini memungkinkan entitas bisa memantau laporan penyaluran distributor setiap saat secara *realtime*.

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kiky Biyanca (2015) tentang Implikasi Kebijakan Distributor Financing Terhadap Likuiditas Pada PT. Petrokimia Gresik. Dapat disimpulkan bahwa fasilitas Distributor Financing sudah dapat mengatasi masalah piutang di PT. Petrokimia Gresik. Karena terbukti fasilitas Distributor Financing dapat mengurangi nilai piutang pupuk bersubsidi jatuh yang tinggi.

Alasan penulis untuk mengambil penelitian tentang tema ini yakni pentingnya manajemen pembayaran piutang berbasis online *host to host* di tengah era digital. Kurangnya pengetahuan sistem informasi di era digital akan membuat perusahaan terkesan *rigid* (kaku) sehingga akan berdampak menghalangi perusahaan memperoleh keuntungan dari era informasi digital dan kecepatan transaksi secara online.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui “SISTEM MANAJEMEN PEMBAYARAN PIUTANG BERBASIS DISTRIBUTOR FINANCING”.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan beberapa uraian yang penulis jabarkan pada bagian latar belakang tersebut, penulis dapat merumuskan masalahnya adalah :

1. Bagaimana pemaknaan pembayaran piutang berbasis Distributor Financing dan sejauhmana keberhasilan implementasinya di PT. Petrokimia Gresik?

### **1.1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari disusunnya penelitian ini adalah untuk mengetahui pemahaman makna atas implementasi fasilitas manajemen pembayaran berbasis *Distributor Financing* dalam mengatasi masalah pembayaran piutang di PT. Petrokimia Gresik. Serta untuk mendapatkan gambaran mengenai berbagai kendala dan permasalahan yang dihadapi dalam pelaksanaan pembayaran piutang sebelum diberlakukan fasilitas *Distributor Financing* dan solusi atas kendala-kendala penagihan dengan implementasi fasilitas tersebut serta evaluasinya.

### **1.2. Manfaat Penelitian**

#### **1.2.1** Bagi PT. Petrokimia Gresik

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi perusahaan untuk terus meningkatkan inovasi berkaitan dengan penyempurnaan manajemen pembayarannya.

#### **1.2.2** Bagi Peneliti

Sarana mengembangkan dan memperluas wawasan penulis mengenai fasilitas pembiayaan yang terdapat di perusahaan.

#### **1.2.3** Bagi Universitas Muhammadiyah Gresik

Skripsi ini diharapkan menjadi tambahan pustaka bagi Universitas Muhammadiyah Gresik dan menjadi pedoman lebih lanjut bagi mahasiswa

yang kelak berminat dengan pembahasan yang sama seperti dalam Skripsi ini.

### **1.3. Kontribusi Penelitian**

Adapun kontribusi penelitian ini adalah penulis dapat memberikan informasi dan gambaran secara komprehensif atas penerapan fasilitas manajemen pembayaran *Distributor Financing* di PT. Petrokimia Gresik. Penelitian ini diharapkan dapat memperbanyak khasanah penelitian dalam rangka mendukung proses bisnis secara *host to host* dengan memanfaatkan integrasi sistem perusahaan dengan fasilitas perbankan dengan pendekatan yang belum banyak dilakukan oleh mahasiswa, khususnya mahasiswa S1 Akuntansi Universitas Muhammadiyah Gresik, yaitu pendekatan kualitatif. Diharapkan penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi konkret dengan dapat memberikan *role model* sistem bagi perusahaan lain guna mengaplikasikan sistem serupa sehingga bermanfaat mengatasi permasalahan piutang perusahaan serta menunjukkan keefektifan suatu program sistem, serta mengetahui dampak pelaksanaan program dari segi keekonomisannya.

