

Latar Belakang

Melihat perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan cepat, hal ini merupakan suatu dampak yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai suatu perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidupnya. Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha. 18 Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi, untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat membumakan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya. Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan risiko yang akan timbulkannya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif maka akan menimbulkan

resiko piutang tak tertagih. Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dan akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan. PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas, merupakan salah satu BUMN yang dipercaya oleh pemerintah dalam 19 mengembangkan sektor penyediaan dan pengelolaan jasa transportasi air, khususnya laut. Untuk mendukung pengangkutan laut inilah dibutuhkan pelabuhan yang merupakan simpul sistem pengangkutan laut dengan darat. Pada masa kini, meskipun banyak orang yang memilih menggunakan pesawat terbang sebagai sarana angkutan yang paling cepat. Tetapi, fungsi pelabuhan laut tidak berkurang, karena daya angkut kapal yang sangat besar yang merupakan daya tarik tersendiri bagi dunia perdagangan.

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari analisa terhadap efektivitas Pengelolaan dan pengendalian piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Peti Kemas Makassar yaitu:

1. PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar dalam pelaksanaan menerapkan prosedur pengelolaan dan sistem pengendalian piutang sudah optimal untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih.
2. Rasio Perputaran Piutang (RTO) terus mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, pada tahun 2012 Tertinggi yaitu sebesar 90 kali di sebabkan oleh rendahnya total piutang usaha dibandingkan tahun setelahnya, sedangkan nilai RTO yang terendah yaitu pada tahun 2015 sebesar 62 kali disebabkan turunnya jumlah pendapatan operasi diikuti naiknya total piutang usaha perusahaan.
3. Umur rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection period-ACP) lebih kecil dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2012 dimana, nilai Average Collection Periodnya mencapai 4 hari. Nilai average collection period terlama terjadi

pada tahun 2015 yaitu selama 6 hari. Ini berarti perusahaan sudah efektif dalam mengelola piutang usahanya, sebab standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan adalah batas 76 pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa.