



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Menurut Murti Sumarni (1997), perusahaan adalah sebuah unit kegiatan produksi yang mengolah sumber daya ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan memperoleh keuntungan dan memuaskan kebutuhan masyarakat. Namun dengan adanya perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat, masalah yang dihadapi perusahaan pun semakin kompleks. Semakin besar suatu perusahaan, maka akan semakin banyak pula menghadapi masalah yang perlu dianalisa dan nantinya akan dibuat suatu keputusan yang tepat dan bijaksana. Karakteristik dunia usaha saat ini ditandai oleh perkembangan yang cepat di segala bidang. Perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan perusahaan, pertumbuhan, serta tanggapan positif dari masyarakat. Oleh sebab itu, proses pelaksanaan yang berlangsung di perusahaan harus dilakukan secara efektif dan efisien agar tujuan perusahaan tercapai.

Secara garis besar pun perusahaan digolongkan menjadi tiga jenis: perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang membeli dan menjual barang dagangan tanpa mengubah bentuk atau sifat barang tersebut dengan mendapatkan laba atau keuntungan dari selisih harga jual dengan harga beli. Sejalan dengan perusahaan dagang, perusahaan jasa hampir sama proses operasionalnya dengan perusahaan dagang, tetapi hal yang diterima konsumen merupakan barang yang tak terlihat (*intangible goods*), bukan produk ataupun barang. Sedangkan perusahaan yang sedang penulis teliti merupakan perusahaan manufaktur. Senada dengan hal itu, perusahaan

manufaktur sendiri memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat. Hal ini dikarenakan dengan adanya perusahaan manufaktur kita bisa memanfaatkan bahan mentah yang sebelumnya tidak termanfaatkan menjadi barang jadi yang bisa dimanfaatkan.

Dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualan kepada para konsumen, GKU dapat melakukan transaksi penjualan baik secara tunai maupun secara kredit. Penjualan tunai dirasakan sulit, sehingga kebanyakan perusahaan menjual produknya secara kredit. Penjualan barang atau jasa secara kredit melibatkan dua pihak yang berkepentingan yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit dimana akan timbul piutang bagi kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Berkenaan dengan hal tersebut, tentu saja ada batas waktu yang ditetapkan dari awal dalam penagihan hutang oleh kreditur dan telah disetujui oleh kedua belah pihak baik pihak kreditur maupun pihak debitur. Dalam arti luas, istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain. Menurut Hendri Soemantri (2000), piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari kreditur kepada debitur akibat dari adanya transaksi penjualan kredit. Penjualan yang dilakukan dengan kredit akan menimbulkan hal yang disebut piutang usaha. Sejalan dengan adanya piutang usaha, ada juga proses penagihan piutang untuk menerima kas. Dengan munculnya piutang akan membawa risiko pada perusahaan, apabila piutang dagang yang ditimbulkan tidak dapat tertagih atau para debitur dalam membayar hutangnya tidak tepat waktu. Hal seperti ini merupakan hal yang tidak diinginkan oleh perusahaan mana pun karena akan mengganggu arus kas perusahaan dan merugikan perusahaan sendiri. Oleh sebab itu, pada saat pemberian kredit kepada pihak debitur dalam jumlah besar, harusnya perlu dievaluasi dulu calon pembeli yang akan membeli. Evaluasinya meliputi pendapatan calon pembeli, riwayat kredit pada masa lalu (jika ada) dan faktor-faktor lainnya, untuk menentukan apakah permohonan kredit dapat dikabulkan atau tidak. Biasanya

pemberian kredit apabila dalam jumlah yang besar hanya dilakukan pada pihak yang bonafit.

Begitupun pula dengan para konsumen, mereka lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda. Hal ini tentu berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas. Perusahaan tentu berusaha dengan maksimal mengelola piutangnya dengan baik agar laporan arus kas perusahaan juga dalam keadaan baik. Piutang merupakan salah satu komponen dari kelompok aktiva lancar yang bersifat *liquid*.

Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Perusahaan setidaknya berusaha dengan menggunakan suatu sistem yang terpadu untuk mengontrol segala aktivitas internal maupun eksternal. Tidak ada satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyaknya debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit telah diteliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya risiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Untuk itu, perusahaan seringkali membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*) untuk memudahkan perhitungan piutang yang ada kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode untuk mengetahui secara dini kemungkinan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih ini biasanya berpengaruh terhadap kondisi keuangan perusahaan. Oleh karena itu, penulis tertarik ingin membahas tentang piutang tak tertagih yang terjadi di PT Graha Kerindo Utama.

PT Graha Kerindo Utama disingkat dengan GKU, berhasil menguasai pangsa pasar tisu di Indonesia. GKU menghasilkan kualitas produk kertas seperti tisu wajah, kacu roll, dan serbet handuk yang lembut dan bersih. Berbagai macam produk yang diproduksi oleh GKU memiliki kualitas yang sangat dijaga dan memiliki ke higienisan yang tinggi. Produk tisu Tessa, Multi, Dynasty memiliki kualifikasi yang dibutuhkan di

masyarakat kebanyakan di Indonesia. Seiring dengan berjalannya waktu, tisu Tessa memperoleh penghargaan sebagai “The Indonesian Original Brands 2010” untuk kategori tisu dari majalah “SWA”. Selain itu, tisu Tessa kini menjadi *top of mind* yang dibuktikan dengan keberhasilannya mendapat penghargaan serupa dalam tiga tahun terakhir secara berturut-turut. Kini, sebagai bukti dari komitmennya memberikan produk berkualitas tinggi, GKU telah berhasil melakukan *co-branded* Tessa dengan Warner Bros (*Looney Tunes*).

Berbisnis memang tidak dapat lepas dari belenggu kompetitor. Bersaing secara sehat merupakan hal yang dijunjung tinggi oleh GKU. Produk tisu yang merupakan kompetitor utama GKU adalah tisu Paseo dan Nice yang diproduksi di Asia Pulp and Paper (APP) oleh Sinarmas Group. Untuk menghadapi hal tersebut, GKU telah berhasil membuka 20 *branch office* yang tersebar di seluruh pelosok Indonesia. Perbedaan yang jelas dibanggakan tisu Tessa dari Paseo adalah kelembutannya.

Saat ini kebutuhan kertas dunia disinyalir 394 juta ton, akan meningkat menjadi 490 juta ton pada 2020. Di Indonesia sendiri beroperasi 12 industri pulp dan 79 industri kertas dengan kapasitas terpasang masing-masing 7,9 ton/tahun *pulp* dan 12,99 juta ton/tahun kertas. Tentu saja hal ini disebabkan tingkat kesadaran masyarakat untuk membersihkan diri dengan tisu makin meningkat drastis. Itu sebabnya, sejumlah perusahaan tisu pun mengerek produksinya; termasuk GKU. Sejumlah *branch office* GKU terus bertambah banyak, *market share* otomatis meningkat. Penjualan secara kredit pun tak dapat dielakkan lagi. Hal ini tentu mempengaruhi modal perusahaan yang akhirnya mempengaruhi aset perusahaan.

## 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari program kerja magang ini adalah memahami peranan Departemen *Finance* khususnya bagian *Account Receivable* dalam meningkatkan produktivitas PT Graha Kerindo Utama. Berdasarkan program kerja magang yang telah penulis lakukan, ada beberapa tujuan pengadaan program kerja magang:

- 1) Tujuan pengadaan program kerja magang bagi PT Graha Kerindo Utama adalah:
  - a. Menjalin kerja sama dalam dunia kerja antara PT Graha Kerindo Utama dengan dunia pendidikan khususnya Universitas Multimedia Nusantara.
  - b. Membantu karyawan PT Graha Kerindo Utama dalam menyelesaikan tugas-tugas yang ada.
- 2) Tujuan pengadaan program kerja magang bagi Perguruan Tinggi adalah:
  - Menghasilkan pekerja yang memiliki keahlian tertentu sesuai dengan tingkat pengetahuan dan etos kerja yang sesuai dengan tuntutan dunia kerja
- 3) Tujuan pelaksanaan program kerja magang dan penulisan laporan kerja magang bagi penulis sendiri adalah:
  - a. Untuk memenuhi prasyarat kelulusan pendidikan Strata 1 Jurusan Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara.
  - b. Untuk mengaplikasikan secara praktikal segala ilmu pengetahuan yang telah penulis terima secara akademis mengenai *Finance*.
  - c. Membuka pandangan mengenai dunia kerja yang menjadi gerbang awal persaingan kompetensi.
  - d. Memperdalam pengetahuan dalam bidang studi manajemen keuangan.
  - e. Mempelajari cara beradaptasi dan bersosialisasi dengan lingkungan kerja.

- f. Melatih tanggung jawab selama menyelesaikan tugas-tugas dalam kerja.

### **1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang**

#### **1.3.1 Waktu Kerja Magang**

Penulis menjalani program kerja magang di PT Graha Kerindo Utama, yang beralamat di Gedung Kompas Gramedia, Jalan Kerajinan nomor 3-7, Kel. Krukut Kec. Tamansari, Jakarta Barat 11140. Program kerja magang ini berlangsung sejak tanggal 24 Juni 2013 sampai dengan tanggal 30 September 2013, setiap hari kerja (Senin-Jumat), mulai pukul 07.00 sampai dengan pukul 16.00. Dalam program kerja magang ini, penulis ditempatkan di departemen keuangan (*finance*).

#### **1.3.2 Prosedur Kerja Magang**

Prosedur kerja magang yang diikuti penulis merupakan ketentuan yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara dan PT Graha Kerindo Utama. Adapun prosedur yang ditetapkan sebagai berikut:

- a. Pengajuan *Curriculum Vitae* (CV) kepada PT Graha Kerindo Utama.
- b. Proses *interview* dengan PT. Graha Kerindo Utama di Gedung Kompas Gramedia, Jalan Kerajinan nomor 3-7, Kel. Krukut Kec. Tamansari, Jakarta Barat 11140.
- c. Mendapat pengumuman bahwa penulis diterima dalam program kerja magang di PT Graha Kerindo Utama.
- d. Pengisian formulir pengajuan kerja magang.
- e. Pembuatan surat pengantar kerja magang.
- f. Penyerahan surat pengantar kerja magang kepada perusahaan tempat praktik kerja magang.

- g. Penyerahan surat balasan mengenai persetujuan kerja magang dari PT Graha Kerindo Utama kepada Universitas Multimedia Nusantara.
- h. Pelaksanaan program kerja magang.
- i. Pengisian dokumen yang berhubungan dengan kerja magang, meliputi kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang, dan formulir laporan kerja magang.
- j. Penyusunan laporan kerja magang.
- k. Sidang program kerja magang.

#### **1.4 Sistematika Penulisan Laporan Magang**

Sistematika penulisan laporan memberikan gambaran umum mengenai isi dari keseluruhan laporan kerja magang, sehingga memudahkan pembaca untuk memahami informasi yang dibahas. Berikut merupakan sistematika penulisannya:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini, penulis menguraikan hal-hal yang melatarbelakangi pelaksanaan program kerja magang, tujuan program kerja magang, serta waktu dan prosedur kerja magang.

##### **BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini membahas profil PT Graha Kerindo Utama secara umum, dimulai dari sejarah perusahaan hingga struktur organisasi perusahaan. Selain itu, bab ini juga menguraikan teori-teori relevan yang melandasi penyusunan laporan kerja magang.



### BAB III: PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Bab ini memuat rincian pelaksanaan program kerja magang yang diselenggarakan PT Graha Kerindo Utama. Rincian ini mencakup posisi apa yang diberikan kepada peserta magang, tugas dan kegiatan yang dilakukan, uraian pelaksanaan kerja magang selama periode berjalan, kendala yang dihadapi serta solusi yang dilakukan guna menangani kendala yang ada.

### BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini mengemukakan kesimpulan informasi dan pengetahuan yang penulis terima dari proses kerja magang, serta masukan-masukan guna meningkatkan kinerja pada PT Graha Kerindo Utama.

UMMN