BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Perusahaan dalam proses mencapai tujuannya tidak lepas dari kegiatan penjualan yaitu penyerahaan suatu produk baik dalam bentuk barang maupun jasa kepada konsumennya. Adapun tujuan dari kegiatan perusahaan ini adalah untuk memperoleh pendapatan yang nantinya akan digunakan untuk melakukan aktivitas perusahaan sendiri. Beberapa perusahaan ada yang sistem penjualan kredit, yang nantinya akan menimbulkan akun piutang didalamnya.

Di setiap perusahaan baik perusahaan dagang maupun jasa, piutang merupakan suatu proses penting yang dapat menunjukan satu bagian yang besar dari likuid perusahaan. Piutang merupakan harta lancar perusahaan yang berpihak lain dan perusahaan berkewajiban untuk menarik kembali. PT. Perusahaan Listrik Negara (PLN) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa pelayanan penyediaan listrik di Indonesia. Tujuan perusahaan ini adalah sebagai perusahaan yang menyediakan serta melayani kebutuhan dan kepentingan pelanggan akan tenaga listrik. PT. PLN sebagai sebuah perusahaan publik yang menyediakan kebutuhan hajat orang banyak harus menyediakan kualitas layanan jasa terbaiknya kepada para pelanggan, yaitu dapat melayani setiap kepentingan pelanggan.

Disisi lain PT. PLN juga perlu mempertimbangkan dampak atau akibat dari piutang tersebut yang memungkinkan adanya konsumen yang menunggak

pembayaran atas pemakaian jasa atas listrik yang sudah digunakan. Hal ini menimbulkan piutang tak tertagih bagi PT. PLN yang nantinya harus ada penanganan yang serius dari perusahaan kalau tidak hal ini bisa mengakibatkan kerugian bagi PT. PLN itu sendiri. Dan semakin banyak piutang yang tertagih semakin banyak pula keuntungan yang di dapat PT. PLN.

PT. PLN melakukan penjualan tenaga listrik dengan dua cara, yaitu menjual listrik kepada konsumen dengan sistem Pra bayar dan Pasca bayar. Penjualan tenaga listrik dengan sistem Pasca bayar sama halnya seperti penjualan kredit. Penjualan secara kredit dilakukan untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada dan juga untuk menarik pelanggan baru bagi perusahaan. Perusahaan-perusahaan kredit mungkin berbeda dari satu jenis usaha ke jenis usaha lainnya. Tetapi untuk perusahaan-perusahaan dengan jenis usaha yang sama biasanya memberikan persyaratan yang tidak jauh berbeda. Namun tentu saja dalam hal ini masih terdapat pengecualian karena sering kali *supplier* memberikan persyaratan yang begitu gampang kepada pelanggan tertentu, baik dalam rangka membantu pelanggan tersebut, maupun untuk menariknya agar mau menjadi langgan tetap perusahaan.

Penjualan listik dengan Pasca bayar yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atas piutang listrik. Perusahaan mempunyai hak tagihan kepada para pelanggannya untuk melunasi kewajibannya sehubungan telah dikonsumsinya energi listrik oleh pelanggan PT. PLN atau dapat dikatakan dalam istilah PLN tunggakan rekening. Selain itu pengumpulan piutang juga sering tidak tepat pada waktu. Dibutuhkan kebijaksanan pengumpulan piutang

yang diatur dengan cara seefisien mungkin. *(Keputusan Direksi PT. PLN (Persero)).*

Front liner adalah unit organisasi yang dapat melakukan penagihan-penagihan dari transaksi penagihan tenaga listik yang menimbulkan piutang listrik. Proses timbulnya piutang listrik adalah diawali dari pembacaan meter ke pelanggan-pelanggan PLN oleh petugas pembaca meter. Hasil pembacaan meter merupakan jumlah KWH yang digunakan oleh pelanggan PLN yang akan dicatat dalam hasil pembacaan meter. Setelah hasil pembacaan meter didapatkan, kemudian dilakukan proses penghitungan jumlah rupiah sesuai tarif dasar listrik.

Proses pencatatan piutang yang selanjutnya dilakukan oleh fungsi akuntansi. Pencatatan ini dilakukan untuk mempermudah agar proses piutang pelanggan, terutama piutang pelanggan yang macet agar dapat digolongkan berdasarkan wilayah dari pelanggan-pelanggan yang menunggak tersebut. Proses piutang tidak terlepas dari masalah. Kesalahan pelanggan adalah hal yang pernah terjadi dalam proses pencatatan piutang pelanggan. Menurut seksi pengendalian penagihan PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat Area Bandung Rayon Bandung Utara N Dewi Ruciati pada bulan Juli 2015 terdapat beberapa pelanggan yang mempunyai rekening tunggakan sebesar Rp 3.955.507.419.

Letak keberadaan pelanggan menjadi kendala dalam penagihan piutang, yang dimana letak nya jauh dan kurang begitu jelas. Sehingga bagian penagihan cukup sulit mencari keberadaan pelanggan untuk menagih hutang pelanggan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk menulis sebuah laporan kerja praktek dengan judul "**Tinjauan Atas Prosedur Penagihan Piutang Pelanggan pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat Area Bandung Rayon Bandung Utara"**.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Tujuan dari penyusunan laporan ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur penagihan piutang pelanggan pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawab Barat Area Bandung Rayon Bandung Utara.
2. Untuk mengatahui hambatan apa saja dalam penagihan piutang pelanggan pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawab Barat Area Bandung Rayon Bandung Utara.
3. Untuk mengetahui upaya apa saja yg dibuat PT. PLN untuk meminimalisir tunggakan piutang pelanggan.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Adapun kegunaan dari dilaksankannya kerja praktek ini adalah :

1. Bagi Penulis

   Membandingkan antara teori akuntansi keuangan khususnya piutang yang diperoleh selama masa perkuliahan dengan realita yang sesungguhnya terjadi di PLN, sehingga dapat memberikan gambaran nyata tentang dunia kerja, disamping itu juga dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan.

2. Bagi PT. PLN (Persero) Rayon Bandung Utara

Memberi masukan mengenai prosedur penagihan piutang.

1.4 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

1.4.1 Lokasi Kerja Praktek

Lokasi untuk melaksanakan kerja praktek ini dilakukan pada PT. PLN (Persero) Rayon Bandung Utara Jl. Ir. H. Juanda No.183 Bandung.

1.4.2 Waktu Kerja Praktek

Penulis melaksanakan kerja praktek selama 1 bulan, mulai dari tanggal 03 Agustus 2015 sampai dengan 04 September 2015.

Tabel 1.1

Jadwal Kerja Praktek

No	Kegiatan	Juli 2015				Agustustus 2015				September 2015				Oktober 2015				November 2015			
		1	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**
1	**Pra Survei :** a. Persiapan judul																				
	b. Persiapan teori																				
	c. Mencari Perusahaan																				
	d. Kerja Praktek																				
2	**Laporan KP** a. Penulisan KP																				
	b. Bimbingan KP																				

	c. Revisi KP													
3	**Pengumpulan data**													
4	**Pengolahan data**													