

ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PDAM KABUPATEN POSO

Irma Mbae¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Suntuwu Maroso
Email : irma@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Tempat penelitian pada PDAM Kabupaten Poso yang beralamat di Jln. Pulau Irian Jaya 100, dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana pengendalian piutang yang dilakukan PDAM Kabupaten Poso. Data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan laporan piutang pada tahun 2011- 2013.

Hasil penelitian menunjukkan analisis rasio penagihan pada tahun 2011 jangka waktu penagihan sebanyak 131,73, tahun 2012 sebanyak 138,70 dan pada tahun 2013 sebanyak 156,85. hal ini berarti bahwa jangka waktu penagihan pada tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar 6,97 dan pada tahun 2013 terus mengalami kenaikan sebesar 18,15, yang artinya pengendalian piutang pada PDAM Kabupaten Poso kurang baik. Hal ini mengharuskan Perusahaan untuk melakukan pengendalian yang lebih baik dengan cara, melakukan penilaian terhadap keadaan ekonomi pelanggan, memaksimalkan kapasitas produksi air, dan dengan mengirimkan surat peringatan kepada pelanggan yang belum melakukan pembayaran sampai pada waktu yang ditentukan.

Kata kunci : pengendalian piutang, piutang tak tertagih

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sehari-hari kebutuhan yang sangat penting bagi manusia adalah kebutuhan atas air bersih, baik untuk konsumsi atau untuk kebutuhan sehari-hari. Air bersih ini digunakan untuk kebutuhan rumah tangga, sosial, industri dan sebagai bahan baku suatu produksi perusahaan. Pemenuhan akan kebutuhan ini harus selalu tersedia dengan lancar dan sehat. Di Indonesia, perusahaan tersebut dibentuk oleh pemerintah dengan nama Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM). PDAM Kabupaten Poso adalah salah satu perusahaan daerah yang melayani penyediaan air bersih kepada konsumen di area Kabupaten Poso. Adapun proses usahanya meliputi penjualan air bersih dengan berbagai jenis kebutuhan mulai dari pemakaian untuk rumah tangga, sosial, industri dan bisnis. Perusahaan Daerah Air Minum adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), maka sumber penerimaan kasnya berbeda dengan sumber penerimaan kas pada perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Sumber penerimaan kas PDAM Kabupaten Poso terdiri dari penerimaan pendapatan air, penerimaan pendapatan non air dan penerimaan uang lainnya.

Piutang merupakan pos penting dalam perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Itu berarti piutang akan menjadi kas ketika terjadi pembayaran dari pihak pelanggan. Oleh karena itu sistem pengendalian piutang yang

baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Pengendalian piutang dimaksudkan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang. Dengan pengendalian piutang, perusahaan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya piutang yang tak tertagih sehingga bisa memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan.

Berdasarkan kebijakan akuntansi yang diterapkan di PDAM Kabupaten Poso yang didasarkan pada Pedoman Sistem Akuntansi PDAM yang dikeluarkan oleh kantor Menteri Negara Otonomi Daerah RI dengan Surat Keputusan Menteri Negara Otonomi Daerah RI No. 8 tahun 2000, tentang penilaian piutang pada PDAM khusus untuk piutang usaha, ketentuan ini menghendaki agar piutang-piutang yang mempunyai kemungkinan tak tertagih hendaknya dibuatkan penyisihan dalam jumlah yang layak. Untuk menentukan besarnya penyisihan pada tiap akhir tahun. Pengelompokan piutang menurut umurnya (*aging schedule*) harus dibuat terlebih dahulu sebagai dasar perhitungan. Besarnya penyisihan piutang yang belum dibayarkan pada tiap akhir tahun ditentukan yaitu sebagai berikut:

Tabel 1
Skedul Umur Piutang (*aging schedule*)

Piutang Lancar	0 bulan < 6 bulan	0 %
	6 bulan < 1 tahun	30 %
	1 tahun < 2 tahun	50 %
Piutang Ragu – Ragu	2 tahun < 3 tahun	75 %
	3 tahun ke atas	100 %

Sumber : catatan laporan keuangan PDAM Kabupaten Poso

Namun penyisihan piutang tersebut dikecualikan bagi tagihan kepada seluruh instansi pemerintah, dalam hal kejadian-kejadian khusus misalnya adanya pembongkaran daerah pemukiman tertentu untuk tujuan pembangunan, tagihan-tagihan tersebut sudah dapat diusulkan penghapusannya walaupun belum memenuhi ketentuan tersebut. Jika terdapat pembayaran atas piutang-piutang yang telah dihapus, pembayarannya tersebut dibukukan sebagai pendapatan lain-lain tahun berjalan.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan (*financial management*), atau dalam literatur lain disebut pembelanjaan, adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, mengelola dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Dengan kata lain manajemen keuangan merupakan manajemen (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh aset, mendanai aset, dan mengelola aset untuk mencapai tujuan perusahaan. Dari definisi tersebut ada 3(tiga) fungsi utama dalam manajemen keuangan yaitu:

- 1) Keputusan investasi (*investment decision*)
- 2) Keputusan pendanaan (*financing decision*)

3) Keputusan pengelolaan aset (assets management decision)

Manajemen Piutang

Piutang dagang (account receivable) merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Piutang usaha ini muncul karena adanya penjualan kredit. Piutang ada yang berbentuk wesel (notes receivable). Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan. Warren (2005). Menurut Soemarmo (2004), Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Sebuah perusahaan mengelola piutangnya tergantung pada apa yang dijual perusahaan secara kredit. Semakin banyak yang dijual secara kredit, semakin tinggi proporsi aktiva yang terkait dengan piutang. Selain itu, karena arus kas dari penjualan tidak bisa diinvestasikan sampai piutang itu dibayar, kontrol atas piutang itu menjadi bertambah penting. Adapun penagihan yang efisien menentukan profitabilitas dan likuiditas perusahaan. Keown (2010).

Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001) sebagai berikut :

- a) Volume Penjualan Kredit
- b) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit
- c) Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit
- d) Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang
- e) Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan

Resiko Kerugian Piutang

Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Menurut Munawir (2002) berpendapat bahwa : Semakin besar *day's receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*). Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

- a) Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (Piutang)
- b) Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang
- c) Resiko keterlambatan pelunasan piutang
- d) Metode Penentuan Kerugian Piutang

Metode Penentuan Kerugian Piutang

- a. Metode cadangan / Metode Penghapusan Tidak Langsung (Allowance Method). Dengan metode ini, piutang tidak tertagih ditentukan setiap akhir periode akuntansi. Metode ini mencatat pengumpulan - kerugian piutang yang didasarkan pada taksiran tertentu atas jumlah piutang tak tertagih. Agar tujuan penandingan antara biaya dan pendapatan tercapai, kerugian piutang tak tertagih harus ditentukan secara period.

- b. Metode Penyisihan Sebagian besar perusahaan menggunakan metode konsep penyisihan untuk mengukur piutang tak tertagih. Konsep kunci dalam konsep penyisihan adalah mencatat beban piutang tak tertagih dalam periode yang sama dengan pendapatan penjualan.
- c. Metode Penghapusan Langsung (Direct Write-Off Method) Metode ini merupakan metode yang sangat sederhana, dan lebih didasarkan kepada suatu kenyataan daripada suatu taksiran. Pencatatan terhadap piutang tak tertagih dilakukan pada saat piutang tersebut diketahui secara pasti tidak tertagih.

Pengendalian Piutang

Menurut Budianas (2013), Pengendalian piutang merupakan suatu perangkat alat yang perlu dilaksanakan dengan sebaik-baiknya, karena piutang yang tidak dapat ditagih merupakan faktor yang akan merugikan perusahaan. Dengan kata lain resiko tidak tertagihnya piutang dari para langganan tetap, adalah tanggung jawab bersama di antara fungsionaris perusahaan.

Tujuan pengendalian piutang menurut mulyadi (2008), adalah:

- 1) Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
- 2) Meyakinkan bahwa sejumlah piutang memang ada dan bukan fiktif.
- 3) Menentukan tingkat kecairan, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
- 4) Untuk mendapatkan dasar dalam membuat cadangan dan penghapusan piutang.
- 5) Untuk mengontrol apakah maksimum kredit masing-masing langganan sudah terlampaui atau tidak
- 6) Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah yang dilakukan adalah berbentuk deskriptif kuantitatif. Penelitian berbentuk deskriptif kuantitatif adalah penelitian dengan menggunakan pendekatan spesifik untuk mengungkapkan fakta dalam sebab akibat, bersifat eksploratif untuk mencari keterangan apa sebab terjadinya masalah, bagaimana memecahkannya. Akan tetapi sifatnya hanya mendalam pada satu unit peristiwa.

Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Jenis dan sumber penelitian

- a. Data primer diperoleh dari pengamatan langsung pada PDAM kabupaten poso berupa hasil wawancara yang berkaitan dengan masalah penelitian, dan sebagai data penunjang diperoleh melalui studi pustaka, media massa, artikel, internet, dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian.
- b. Data sekunder diperoleh dari pengamatan langsung mengenai sejarah, dan profil perusahaan serta data keuangan yang diperoleh dari laporan keuangan dan laporan umur piutang per 31 Desember 2010 sampai dengan 2013.

2. Teknik pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah teknik wawancara dan observasi.

- a. Teknik wawancara, yakni dengan melakukan Tanya jawab secara langsung dengan pihak – pihak yang terkait dengan objek penelitian. Seperti wawancara dengan kepala bagian keuangan, kepala bagian piutang, dsb.
- b. Teknik obsevasi, yakni dengan melakukan pengamatan terhadap kegiatan prosedur atau pun prosedur yang berhubungan dengsn objek penelitian. Seperti prosedur survei, prosedur penagihan utang, dsb.
- c. Dokumentasi, yaitu mencari data melalui catatan – catatan, arsip, buku, dan semua data di lokasi penelitian atau pada obyek penelitian.

Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di Tarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan laporan piutang tahun 2011 – 2013 pada PDAM Kabupaten Poso.

2. Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh penelitian tersebut. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan laporan piutang PDAM kabupaten poso periode 2010 – 2013.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk mengalisis pengendalian piutang yaitu dengan menggunakan rumus tingkat perputaran piutang (*Average Receivables*) Riyanto Bambang (2001) sebagai berikut:

$$\text{Receivables Turnover} = \frac{\text{Net Kredit Sales}}{\text{Average Receivables}}$$

$$\text{Hari rata - rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{receivables turnover}}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang diperoleh dari PDAM Kabupaten Poso, Pedoman Penilaian Kinerja PDAM indikator penilaian piutang yang diterapkan adalah sebagai berikut:

Tabel 1.3
Indikator Penilaian Piutang

NILAI	KINERJA
< = 60 Hari	Baik sekali
> 60 – 90 Hari	Baik
> 90 – 150 Hari	Cukup
> 150 – 180 Hari	Kurang
>180 Hari	Kurang sekali

Sumber : PDAM Kabupaten Poso

Untuk melihat kinerja perusahaan dalam melakukan penagihan piutang dapat menggunakan tingkat perputaran piutang (*Receivables Turnover*).

Tahun 2011

$$\begin{aligned}\text{Receivables Turnover} &= \frac{\text{Net kredit sales}}{\text{Average Receivables}} \\ &= \frac{6.462.344.500}{1.079.291.245} \\ &= 5.987\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Hari rata – rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{receivables turnover}} \\ &= \frac{360}{5,987} \\ &= 60 \text{ hari}\end{aligned}$$

Tahun 2012

$$\begin{aligned}\text{Receivables Turnover} &= \frac{\text{Net kredit sales}}{\text{Average Receivables}} \\ &= \frac{6.513.654.800}{2.161.418.677} \\ &= 3,01\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Hari rata – rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{receivables turnover}} \\ &= \frac{360}{3,01} \\ &= 119 \text{ hari}\end{aligned}$$

Tahun 2013

$$\begin{aligned}\text{Receivables Turnover} &= \frac{\text{Net kredit sales}}{\text{Average Receivables}} \\ &= \frac{5.953.836.650}{2.415.321.271} \\ &= 2,46\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Hari rata – rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{receivables turnover}} \\ &= \frac{360}{2,46} \\ &= 146 \text{ hari}\end{aligned}$$

Tabel 1.4
Rasio jangka waktu penagihan

Rasio	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013
Jangka waktu penagihan	60 hari	119 hari	146 hari
Nilai	Baik Sekali	Cukup	Kurang

Dari hasil analisis tingkat perputaran piutang diatas terlihat pada tahun 2011 rata – rata pengumpulan piutang sebanyak 60 hari, tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar 59 hari menjadi 119 hari, dan pada tahun 2013 kembali mengalami peningkatan

sebesar 27 menjadi 146 hari. Hal ini berarti rata – rata pengumpulan piutang tiap tahun mengalami peningkatan, pada tahun 2012 meningkat menjadi 119 dan pada tahun 2013 kembali meningkat menjadi 146 hari. Yang artinya rata – rata pengumpulan piutang pada tahun 2011 lebih baik di banding tahun 2012 dan 2013. Hal ini dikarenakan oleh kurangnya kesadaran dari pelanggan untuk membayar rekening air dari tahun ke tahun dan kurangnya perhatian dari perusahaan dalam melakukan penagihan kepada para pelanggan. Angka tersebut didapat dengan terlebih dahulu mencari piutang awal di tambah dengan piutang akhir di bagi dua setelah itu hasilnya di bagi dengan penjualan kredit, hasilnya kemudian digunakan untuk mencari rata-rata pengumpulan piutang. Oleh sebab itu untuk mengendalikan piutang yang terjadi di Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Poso, Perusahaan harus melakukan pengendalian – pengendalian sebagai berikut:

1. Perusahaan harus melakukan penilaian terhadap keadaan ekonomi pelanggan sehingga perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam melakukan penagihan.
2. Perusahaan harus mengecek kebocoran/kehilangan air di setiap tempat. hal ini sangat berpengaruh pada pendapatan penagihan karena semakin banyak tingkat kebocoran air maka semakin sedikit piutang yang akan ditagih kepada pelanggan.
3. Perusahaan juga harus memaksimalkan kapasitas produksi air, karena merupakan salah satu penentu banyaknya piutang yang harus ditagih kepada pelanggan karena apabila produksi air tidak maksimal akan mengakibatkan jumlah penggunaan air oleh pelanggan semakin kecil, sehingga dapat mempengaruhi jumlah piutang yang berakibat pada pendapatan perusahaan. Oleh karena itu sangat diperlukan pelayanan yang maksimal terhadap masyarakat dengan membuat penambahan penampungan air agar pendistribusian air bisa maksimal sehingga dapat meningkatkan jumlah penggunaan air oleh pelanggan.
4. Perusahaan harus lebih teliti dalam melakukan pengecekan meter awal. Karena kalau pengecekan meter awal salah, artinya jumlah piutang yang sudah diinput harus berubah lagi karena adanya pengecekan meter awal yang salah sehingga dapat memperburuk piutang. Pengklasifikasian kelompok pelanggan yang tidak sesuai dengan standar operasional, misalnya, pelanggan yang seharusnya diklasifikasikan dalam kelompok pelanggan rumah tangga A hanya dicatat dalam kelompok pelanggan rumah tangga B. Hal ini dapat mengakibatkan banyaknya air tanpa rekening, karena kesalahan dalam pengklasifikasian pelanggan sehingga tidak tercatat dalam piutang.
5. Perusahaan harus lebih tegas kepada para pelanggan yang menunggak pembayaran air dengan mengirimkan surat peringatan kepada pelanggan yang belum melakukan pembayaran sampai pada waktu yang ditentukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas, penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Rata – rata jangka waktu pengumpulan piutang PDAM Kabupaten Poso tahun 2011 60 hari, tahun 2012 meningkat 119 hari dan tahun 2013 kembali meningkat 146 hari.
2. Perusahaan perlu mempertimbangkan ekonomi pelanggan sebelum menjadi pelanggan PDAM.
3. Perusahaan perlu lebih proaktif berkaitan dengan penagihan kepada pelanggan PDAM.

B. Saran

1. Rata – rata jangka waktu pengumpulan piutang PDAM Kabupaten Poso dari tahun ke tahun harus lebih efektif dengan melakukan strategi - strategi penagihan piutang kepada pelanggan.
2. Agar pelanggan tidak sering mealakukan penunggakan perusahaan harus lebih teliti dalam melakukan penilaian ekonomi terhadap pelanggan yang baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Budianas, Nanang.2013. *Pengendalian Piutang dan Metode Pengendalian Piutang*, Makassar
- Kasmir, 2010, *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Ketiga, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Keown, 2010, A.J, *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*, Edisi Kesepuluh, Jilid 2, PT, Indeks, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin, 1985, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Edisi Baru, Penerbit PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Martono & Harjito, 2007, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Cetakan Kelima, Ekonisia, Jakarta.
- Mulyadi, 2008, *Sistem Akuntansi*, Penerbit, Salemba Empat, Jakarta
- Munawir, S, 2002, *Analisa Laporan Keuangan*, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Riyanto Bambang, 2001, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh, BPFE, Yogyakarta.
- Soemarso S.R., 2003. *Akuntansi Suatu Pengantar*, buku dua, edisi kelima, penerbit salemba empat, Jakarta.
- Stice, Skousen. 2001, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Buku I, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Warren & Reeve, 2006, *Pengantar Akuntansi Buku Satu* Edisi 21, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.