ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG PADA PT. PLN (PERSERO) AREA PELAYANAN JARINGAN CIMAHI

The Analysis of Receivables Turnover at PT. PLN (Persero) Network Service Area Cimahi

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Dalam Memperoleh Gelar Ahli Madya
Pada Program Studi Diploma III Akuntansi

Oleh :

LELLY ARUMSARI HARSWA

21307039

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG

2010

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

PT. PLN merupakan perusahaan pelayanan jasa yang bergerak di bidang pelayanan seperti penjualan listrik. Tujuan dari PT. PLN untuk menyediakan serta melayani kebutuhan dan kepentingan pelanggan akan tenaga listrik. Dalam memberikan manfaat listrik untuk kepentingan pelanggan, maka perusahaan harus dapat melayani setiap kepentingan tersebut dengan cara melakukan pembayaran setelah adanya pemakaian listrik yang akan menimbulkan adanya piutang kepada perusahaan. Pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi ini, memiliki manajemen yang menjalankan aktivitas perusahaan berdasarkan filosofinya yaitu menjadi perusahaan kelas dunia dan mensejahterakan masyarakat. Dalam kegiatan sehari-hari PT. PLN melakukan kegiatannya melalui transaksi. Transaksi yang sering digunakan PT. PLN (persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi ini adalah transkasi penjualan kredit. Penjualan kredit tersebut akan menimbulkan adanya piutang.

Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Karena selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang juga mengandung suatu resiko bagi perusahaan, yaitu resiko kerugian piutang seperti telatnya pembayaran rekening listrik dalam waktu lebih dari satu bulan dan akan mengakibatkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan listrik, bagi perusahaan dan tentu saja akan berdampak pada pendapatan usaha yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun. Namun resiko kerugian piutang tersebut dapat diminimalisasikan dengan cara meningkatkan perputaran piutang pada setiap pelanggan, seperti memberikan pemberitahuan kepada pelanggan bahwa bagi setiap pelanggan yang tidak membayar rekening listrik dengan tepat waktu, maka penggunaan listrik akan dimatikan.

Perputaran piutang merupakan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha. Dalam hal ini piutang usaha merupakan klaim perusahaan kepada pelanggan yang timbul dari penjualan jasa dalam operasi bisnis yang normal. Piutang usaha dicatat pada saat penjualan kredit dilakukan dan dikurangkan pada saat perusahaan menerima kas dari pelanggan sebagai pembayaran atas penjualan kredit tersebut. Perputaran piutang yang baik dapat menunjukan tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam merubah aktiva lancar dalam bentuk piutang menjadi kas yang diterima dari transaksi penjualan secara kredit, sehingga dengan kata lain semakin tinggi nilai rasionya, maka semakin berhasil usaha perusahaan tersebut dalam menghasilkan kas dan semakin baik operasinya.

Permasalahan yang terjadi pada PT. PLN (persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi adalah adanya penunggakan pembayaran listrik yang dilakukan oleh pelanggan listrik seperti rumah tangga, rumah sakit, gedung pemerintahan, industri dan perusahaan besar. Salah satu perusahaan yang melakukan penunggakan adalah perusahaan Tekstil di daerah Padalarang. Penunggakan ini terjadi karena pembayaran rekening listrik yang dilakukan oleh PT. Tekstil telah melebihi batas waktu yang ditentukan yaitu pada tanggal 25 setiap bulanya. Hal ini terjadi karena pendapatan dari PT. Tekstil di Padalarang mengalami penurunan sehingga perusahaan tersebut tidak mampu membayar tagihan rekening listrik. Akibatnya terjadi kemacetan pembayaran piutang yang menyebabkan adanya penunggakan. Dengan keadaan tersebut manajemen harus lebih memperhatikan aspek-aspek yang dapat menyebabkan pengelolaan piutang tidak berjalan sebagaimana mestinya, salah satu aspek yang dapat menghambat pengelolaan piutang adalah kemacetan pembayaran piutang atau piutang yang tidak dapat dilunasi pada saat jatuh tempo. **(Sumber : wawancara dengan pegawai bagian keuangan pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi).**

Berdasarkan uraian diatas maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dan hasilnya dituangkan dalam Laporan tugas akhir ini dengan judul: **"Analisis Perputaran Piutang Pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi ".**

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Untuk menyelesaikan masalah yang akan dibahas pada bab-bab selanjutnya, perlu adanya pengidentifikasian masalah sehingga hasil analisa selanjutnya dapat terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian. Dilihat dari uraian latar belakang penelitian diatas, diidentifikasikan permasalahan pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi adalah sebagai berikut:

1. Adanya penunggakan pembayaran yang disebabkan oleh keterlambatan dalam pembayaran rekening listrik oleh pelanggan.
2. Dari masalah yang timbul dari perputaran piutang yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan listrik akan berdampak buruk bagi perusahaan.

1.2.2 Perumusan Masalah

Bertitik tolak pada permasalahan yang telah diuraikan diatas maka penulis Laporan tugas akhir ini mengindentifikasiakn masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perputaran piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.
2. Bagaimana periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penulis dalam pembuatan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengumpulkan data dan berbagai informasi yang berkaitan dengan Analisis Perputaran Piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini, diantaranya yaitu:

1. Untuk mengetahui perputaran piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.
2. Untuk mengetahui periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Akademis Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat baik langsung maupun tidak langsung pada pihak yang berkepentingan, seperti dijabarkan sebagai berikut :

1. Kegunaan bagi Penulis
   Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan dan gambaran yang lebih jelas mengenai perputaran piutang. Selain itu penelitian ini berguna sebagai salah satu syarat kelulusan program studi Diploma III Universitas Komputer Indonesia.
2. Kegunaan bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan masukan bagi perusahaan. Serta diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memberikan gambaran yang jelas mengenai keterkaitan antara perputaran piutang. Sehingga dengan gambaran tersebut dapat dijadikan tolak ukur manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan.

3. Kegunaan bagi Pembaca
   Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai analisis perputaran piutang. Sehingga hal tersebut dapat dipergunakan sebagai referensi untuk penelitian lainnya yang berkaitan dengan judul dari tugas akhir ini.

1.4.2 Kegunaan Praktis Penelitian

Kegunaan praktis yang penulis tujukan pada perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan BUMN yang diteliti memberikan informasi tentang pelakasanaan perputaran piutang sehingga biasa digunakan dalam mengontrol efektivitas kegiatan perusahaan.
2. Bagi karyawan perusahaan BUMN yang diteliti pada bagian keuangan, memberikan informasi tentang sejauh mana keefektifan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penulis melaksanakan penelitian ini adalah di PT PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi yang beralamat di Jl. Raya Jendral. H. Amir Machmud No. 511 Cimahi 40526.

1.5.1 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian, dilaksanakan dari mulai tanggal 1 maret 2010 sampai dengan 31 juli 2010.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Laporan Keuangan

2.1.1.1 Pengertian laporan keuangan

Berikut ini terdapat pengertian laporan keuangan dari pendapat beberapa ahli dan pakar akuntansi :

Menurut Sofyan Syafri Harahap, (2007 : 201) mengemukakan bahwa :

> "Laporan Keuangan merupakan output dan hasil dari proses akuntansi yang menjadi bahan informasi bagi para pemakainya sebagai salah satu bahan dalam proses pengambilan keputusan."

Sedangkan menurut Michell Suherli, (2006 : 10) mengemukakan bahwa :

> "Tujuan Laporan Keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi."

Dari beberapa pendapat para ahli dan pakar akuntansi di atas, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa laporan keuangan merupakan informasi yang berkaitan tentang posisi atau keadaan keuangan perusahaan pada periode tertentu yang nantinya akan dipakai oleh pemakainya dalam hal pengambilan keputusan.

2.1.1.2 Jenis-jenis Laporan Keuangan

Menurut Kieso dan Weygandt, (2007 : 5) yang dialih bahasakan oleh Herman Wibowo menyebutkan tentang jenis-jenis laporan keuangan adalah sebagai berikut :

> "Laporan keuangan yang sering disajikan adalah neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas, laporan ekuitas pemilik atau pemegang saham."

Maka teori diatas menjabarkan jenis-jenis laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan modal atau laba ditahan, dimana setiap laporan memiliki fungsi yang berbeda-beda namun memiliki keterkaitan satu sama lain. Berikut penjelasan jenis-jenis laporan keuangan :

1. Neraca merupakan laporan posisi keuangan yang menggambarkan asset, kewajiban, dan modal suatu perusahaan dalam suatu tanggal tertentu. Melalui laporan ini pengguna laporan dapat mengetahui informasi mengenai sifat dan jumlah investasi dalam sumber daya perusahaan, kewajiban kepada kreditur, dan ekuitas pemilik dalam sumber daya bersih. Dengan demikian, neraca dapat membantu meramalkan jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas dimasa depan.
2. Laporan Laba Rugi merupakan laporan operasi perusahaan selama periode akuntansi yang menyajikan seluruh hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil, laba atau rugi perusahaan. Laporan laba rugi membantu pemakai laporan keuangan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam beroperasi, memprediksikan operasi perusahaan dimasa yag akan datang.

3. Laporan Modal atau Laba Ditahan menyajikan peningkatan dan penurunan aktiva bersih perusahaan atau kekayaan perusahaan selama periode yang bersangkutan termasuk keputusan atas kebijakan direksi terhadap para pemilik modal.
4. Laporan Arus Kas menyajikan informasi yang relevan mengenai penerimaan kas dan pengunaan kas suatu perusahaan selama periode akuntansi. Ikthisar laporan ini terdiri dari laporan arus kas dari aktivitas operasi, laporan arus kas dari aktivitas investasi, dan laporan arus kas dari aktivitas pendanaan (keuangan).

2.1.2 Piutang

2.1.2.1 Pengertian Piutang

Terdapat beberapa pengertian atau definisi dari piutang berdasarkan pendapat para ahli yang nampak berbeda namun mempunyai inti dan tujuan yang sama.

Menurut Rusdi Akbar, (2004 : 199) mendefinisikan sebagai berikut :
"Piutang merupakan semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu".

Menurut Warren, Reeve dan Fess, (2005 : 404) yang dialih bahasakan oleh Helda Gunawan mendefinisikan sebagai berikut :
"Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya".

Menurut M. Munandar, (2006 : 77) mendefinisikan sebagai berikut :
"Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo".

Menurut Lukman Syamsudin, (2007 : 255) mendefinisikan sebagai berikut :
"Piutang merupakan tagihan yang timbul karena adanya transaksi secara kredit oleh perusahaan kepada langganannya."

Dari beberapa pendapat para ahli dan pakar akuntansi di atas, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa piutang merupakan suatu klaim atau tuntutan baik dari perusahaan atau organisasi dalam bentuk keuangan terhadap perseorangan.

2.1.2.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Warren, Reeve dan Fess, (2005 : 404) yang dialih bahasakan oleh Helda Gunawan mengklasifikasikan piutang ke dalam 3 kategori, yaitu :
"1. Piutang Usaha
2. Wesel Tagih
3. Piutang Lain-lain"

Piutang usaha timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan, transaksi paling umum yang menciptakan piutang usaha adalah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang tersebut dicatat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30/60 hari dan piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar.

Wesel tagih merupakan jumlah yang terutang bagi pelanggan disaat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal, sepanjang wesel tagi diperkirakan akan tertagih dalam setahun,

maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari, wesel juga biasanya digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan, maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*Trade Receivable*).

Sedangkan Piutang lain-lain, Biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca jika piutang lain ini diharapakan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan di bawah judul investasi piutang lain-lain (*Other Receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak dan piutang dari penjabat atau karyawan perusahaan.

2.1.2.3 Resiko Kerugian Piutang

Menurut Muslich, (2004 : 116) menyatakan risiko yang mungkin terjadi dalam piutang adalah sebagai berikut :

"1. Risiko tidak dibayarkan seluruh tagihan piutang
2. Risiko keterlambatan dalam pelunasan piutang
3. Risiko tidak diterimanya sebagai piutang
4. Risiko tertanamnya modal kerja dalam piutang"

Risiko tidak dibayarkan seluruh tagihan piutang merupakan risiko yang terjadi apabila jumlah risiko kerugian piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langgannya yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi karena adanya stabilitas ekonomi dan kondisi Negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan. Untuk memperkecil risiko tersebut, biasanya perusahaan menekan piutang sekecil mungkin dengan cara melakukan penagihan secara langsung kepada pelanggan dan menarik semua asset milik perusahaan.

Risiko keterlambatan dalam pelunasan piutang merupakan risiko yang terjadi karena bagian penagihan kurang efektif dalam menagih piutang sehingga menyebabkan keterlambatan dalam penerimaan piutang. Hal ini juga menyebabkan timbulnya tambahan biaya penagihan. Oleh karena itu, untuk menanggulangi semua piutang yang macet maka manajemen perusahaan dapat memberikan sanksi atau denda kepada pelanggan sehingga dapat menekan risiko piutang yang macet.

Risiko tidak diterimanya sebagai piutang merupakan risiko yang dapat menyebabkan berkurangnya pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian jika jumlah piutangnya kurang dari yang seharusnya atau kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit. Tentu saja Perusahaan tidak akan mendapatkan laba dari hasil pendapatan yang berkurang.

Sedangkan Risiko tertanamnya modal kerja dalam piutang merupakan risiko yang terjadi karena rendahnya tingkat perputaran piutang, sehingga jumlah modal kerja yang ditanam dalam piutang terlalu besar dan mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif yang akan mengakibatkan kinerja perusahaan menjadi menurun.

2.1.2.4 Perputaran Piutang

Menurut Darsono, (2004 : 59) mendefinisikan sebagai berikut :

"Perputaran piutang merupakan seberapa kali saldo rata-rata piutang dikonversikan ke dalam kas selama periode tertentu."

Menurut S. Munawir, (2004 : 75) mendefinisikan sebagai berikut :

"Perputaran piutang merupakan posisi piutang dan transaksi waktu pengumpulannya dapat dilihat dengan menghitung perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*). Yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata."

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Total penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

Untuk menghitung posisi piutang dapat dinilai dengan menghitung perputaran piutang (*turn over receivable*). S, Munawir, (2004 : 75) mengemukakan sebagai berikut :

"Menghitung tingkat perputaran piutang, yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata. Rata-rata piutang kalau memungkinkan dapat dihitung secara bulanan (saldo tiap-tiap akhir bulan dibagi dua belas) atau tahunan yaitu saldo awal tahun ditambah saldo akhir tahun dibagi dua."

Sedangkan menurut Warren, Reeve dan Fess, (2005 : 102) yang dialih bahasakan oleh Helda Gunawan menyatakan bahwa:

"Hubungan antara penjualan barang dan jasa secara kredit dan piutang usaha dapat dinyatakan sebagai perputaran piutang, rasio tersebut dapat dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan rata-rata piutang usaha bersih."

Sesuai dengan standar perputaran piutang menurut Harnanto, (2002 : 194) menyatakan bahwa :

"Sebagai pedoman dalam rasio ini sebaiknya berputar berkisar antara 10 kali hingga 15 kali untuk menentukan rendah atau tingginya perputaran piutang yang terjadi selama periode tertentu."

Sedangkan menurut S. Munawir, (2002 : 75) mengemukakan bahwa :

"Semakin tinggi rasio (*turn over receivable*) menunjukan modal kerja yang ditanam dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah ada *over investment* dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit".

2.2 Kerangka Pemikiran

Dalam melakukan kegiatannya perusahaan pasti akan melakukan penjualan barang atau jasa untuk dapat meningkatkan atau mendapatkan laba dari operasi perusahaannya tersebut. PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan merupakan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa listrik.

Dari kutipan di atas penulis beranggapan bahwa perusahaan jasa merupakan perusahaan yang dalam melakukan kegiatan usahanya dengan cara melakukan penjualan atau memberikan jasa kepada konsumen yang membutuhkan jasa dari perusahaan tersebut. Perusahaan akan mendapatkan laba atau keuntungan dari jasa yang diberikan kepada konsumen.

Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut.

Adapun pengertian laporan keuangan menurut Zaki Baridwan, (2004 : 17) yang menyatakan :

"Laporan keuangan merupakan ringkasan dari suatu proses pencatatan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan."

Piutang (*Account Receivable*) merupakan hal penting bagi perusahaan yang menjual produk dan jasanya secara kredit. Penjualan produk dan jasa secara kredit dilakukan sebagai upaya dalam menarik pelanggan agar tetap loyal pada perusahaan. Sebelum uang muka yang berasal dari penjualan produk dan jasa secara kredit, maka akan timbul tagihan-tagihan yang merupakan piutang untuk suatu jangka waktu tertentu.

Menurut S. Munawir, (2008 : 228) mendefinisikan sebagai berikut :

> "Piutang merupakan hak perusahaan untuk menerima kas di masa yang akan datang, yang pada umumnya diklasifikasikan sebagai piutang usaha dan piutang wesel."

Pada umumnya setiap perusahaan telah mempersiapkan perencanaan yang sistematis dalam mengelola sumber dayanya untuk mencapai tingkat perkembangan dan pertumbuhan yang diharapkan dalam prakteknya, perkembangan dan pertumbuhan ini dapat dicapai melalui perluasan volume penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan cenderung melakukan penjualan barang dan jasa secara kredit dalam rangka meraih pelanggan sebanyak mungkin.

Kebijakan penjualan barang dan jasa secara kredit yang diterapkan perusahaan menimbulkan piutang, dimana dana yang diinvestasikan dalam piutang tersebut diharapkan akan kembali dalam waktu kurang dari satu tahun sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu sumber pendapat bagi perusahaan untuk memenuhi kewajiban financial dalam jangka pendek. Sehubungan dengan hal tersebut diperlukan suatu aktivitas penagihan yang terencana untuk menjamin kelangsungan operasional perusahaan, hal ini dikarenakan jika perusahaan sanggup mempercepat perputaran piutang, maka waktu terikatnya modal pada piutang akan lebih pendek dan hal ini berarti memperkecil kemungkinan risiko tidak dilunasinya piutang. Dengan begitu perusahaan pun akan mendapatkan laba.

Menurut Lukman Syamsudin, (2007 : 254) mendefinisikan perputaran piutang sebagai berikut :

> "Perputaran piutang merupakan rasio perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata."

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

Adapun Menurut M. Hanafi dan Abdul Halim, (2004 : 206) mengemukakan bahwa :

> "Untuk menghitung jangka waktu rata-rata pengumpulan untuk piutang adalah dengan membagi satu tahun (yang terdiri dari 360 hari) dengan perputaran piutang."

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Menurut Husein Umar, (2005 : 303) pengertian objek penelitian adalah sebagai berikut :
"Objek penelitian menjelaskan tentang apa dan atau siapa yang menjadi objek penelitian, juga di mana dan kapan penelitian dilakukan. Bisa juga ditambahkan hal-hal lain jika dianggap perlu".

3.2 Metode Penelitian

Menurut Sugiyono, (2007 : 4) pengertian metode penelitian adalah sebagai berikut :
"Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dibuktikan dan dikembangkan suatu pengetahuan sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah".

Menurut Sugiyono (2005:21) dapat didefinisikan bahwa :
"Metode Deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambar atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas."

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun tugas akhir ini adalah metode deskriptif yaitu metode yang mengungkapkan gambaran masalah yang terjadi saat penelitian ini berlangsung dengan mengumpulkan data dari PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi yang kemudian disusun, sehingga dapat dibuat kesimpulan dan saran dengan tujuan untuk memberikan deskripsi yang sistematis dan akurat mengenai objek yang diteliti.

3.2.1 Desain Penelitian

Menurut Moh. Nazir, (2005 : 84) mendefinisikan sebagai berikut :
"Desain penelitian adalah semua proses yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian."

Sedangkan menurut Jonathan Sarwono (2006:79) desain penelitian dijelaskan sebagai berikut :
"Desain penelitian bagaikan sebuah peta jalan bagi peneliti yang menuntun serta menentukan arah berlangsungnya proses penelitian secara benar dan tepat sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan."

Dari penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa, desain penelitian merupakan semua proses penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam melaksanakan penelitian mulai dari perencanaan sampai dengan pelaksanaan penelitian yang dilakukan pada waktu tertentu.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Menurut Sugiyono, (2006:31) mendefinisikan pengertian variabel sebagai berikut :
"Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau aspek dari orang yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan."

Sesuai dengan judul tugas akhir yang ingin penulis analisis yaitu perputaran piutang, maka variabel yang ada hanya satu variabel yaitu variabel bebas atau *Variable Independent* (X). *Variable Independent* atau variabel bebas yaitu variabel yang keberadaanya tidak dipengaruhi oleh variabel lain akan tetapi mempengaruhi variabel lainnya. Didalam kaitannya dengan masalah yang diteliti maka yang menjadi variabel independen adalah perputaran piutang.

3.2.3 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

3.2.3.1 Sumber Data

Sumber yang diperoleh peneliti untuk mendapatkan data mengenai objek yang akan diteliti di dapat langsung dari PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi, untuk menunjang hasil penelitian maka penulis menggunakan data sekunder.

Data sekunder yaitu data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pengumpul data primer atau pihak lain. Data primer disajikan antara lain dalam bentuk table-tabel atau diagram serta segala informasi yang berasal dari literature yang ada hubungannya dengan teori-teori mengenai topik penelitian.

3.2.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik yang dilakukan untuk mengumpulkan data adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Langsung (*Field Research*)
   Studi lapangan adalah melakukan peninjauan secara langsung untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir. Penelitian ini dilakukan terhadap kegiatan dari seluruh objek penelitian yang meliputi :
   a. Observasi Langsung, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari dan mengadakan pengamatan secara langsung ke dalam perusahaan untuk mendapatkan bukti-bukti yang dapat mendukung dan melengkapi hasil penelitian pada bagian keuangan.
   b. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tatap muka langsung untuk mendapatkan informasi yang terkait dalam perputaran piutang dan wawancara dilakukan kepada pegawai Bapak Haryadi, SE dengan jabatan supervisor akuntansi yang bertanggung jawab pada keuangan.
   c. Dokumentasi
      Dokumentasi yaitu mengumpulkan bahan-bahan yang tertulis berupa data dari laporan keuangan, yaitu laporan neraca dan laporan laba rugi yang diperoleh dari PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.
2. Studi Pustaka (*Library Research*)
   Yaitu teknik pengumpulan data dari berbagai bahan pustaka (*Referensi*) yang relevan dan mempelajari yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas. Data yang diperoleh melalui studi kepustakaan adalah sumber informasi yang telah ditemukan oleh para ahli yang kompeten dibidangnya masing-masing sehingga relevan dengan pembahasan yang sedang diteliti, dalam melakukan studi kepustakaan ini penulis berusaha mengumpulkan data dari beberapa referensi, yaitu buku pengantar akuntansi, akuntansi biaya, pokok-pokok intermediate accounting, manajemen keuangan perusahaan dan metode penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1 Sejarah singkat perusahaan

Cahaya listrik mulai bersinar di wilayah Indonesia pada akhir abad ke-19, digunakan terutama hanya untuk maksud penerangan sebaga ganti lampu minyak dan lampu gas. Riwayat singkat perkembangan organisasi pelistrikan di Indonesia pada umumnya dan di Jawa Barat khususnya di mulai sejak tahun 1905 sampai dengan merdeka.

Tahap-tahap perkembangan PT. PLN (Persero) adalah pada zaman hindia belanda, pada zaman jepang dan setelah proklamasi kemerdekaan. Sampai saat ini PLN distribusi Jawa Barat mempunyai 15 Cabang, dan satu bengkel distribusi yang di perinci, yaitu cabang Cirebon, tasikmalaya, cianjur, sukabumi, bogor, banten, garut, purwakarta, cimahi, bandung, majalaya, bekasi, depok, sumedang, karawang, unit pengatur distribusi dan kantor distribusi.

Di dalam penjelasan dan pengumuman tentang pembentukan Kabinet Pembangunan (20 Maret 1978) Perusahaan Listrik Negara yang semula bernaung di bawah Departemen Pekerjaan umum dan Tenaga istrik, dialihkan ke dalam naungan Departemen Pertambangan dan Energi.

Departemen Pertambangan energi, mengalami perubahan status dari Perusahaan Umum Negara (PERUM) Listrik Negara menjadi PT.PLN (Persero). Dengan diterbitkannya peraturan pemerintah No.23 tahun 1994 tentang pengalihan bentuk Perusahaan Umum (PERUM) Listrik Negara menjadi Perseroan Terbatas (Persero) yang termuat dalam lembaran Negara Republik Indonesia tahun 1994 No.34, sehingga untuk Perusahaaan Umum Listri Negara Distribusi Jawa Barat berubah menjadi PT PLN (PERSERO) Distribusi Jawa Barat.

4.1.1.2 Aspek Kegiatan Perusahaan

PT. PLN (Persero) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang kelistrikan di Cimahi. PT. PLN (Perseo) Area Pelayanan Jaringan telah memiliki pengalaman lebih dari lima puluh tahun dalam bisnis kelistrikan dan saat ini sudah menjadi market leader dan mempunyai brand image kuat di masyarakat dalam hal kebutuhan listrik. Bidang usaha utama PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi adalah memberikan pelayanan jasa listrik kepada masyarakat umum, industriawan dan pembisnis disamping membentuk atau perolehan atas laba. Berdasarkan peraturan pemerintah No. 17 tanggal 28 mei 1990 pasal 5 ayat 1 dijelaskan bahwa sifat PLN adalah menyediakan tenaga listrik bagi kepentingan umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip akuntansi.

Selain memberikan pelayanan yang baik serta memberikan tenaga listrik secara berkesinambungan dengan mutu dan keadaan yang baik, masih ada pelayanan lain yang diberikan kepada konsumen atau pelanggan yaitu perbaikan terhadap gangguan penyediaan tenaga listrik yang disalurkan juga penambahan daya serta sambungan sementara yang merupakan sambungan tegangan rendah yang di peruntukan bagi penyambungan atas penambahan daya jangka pendek, seperti pasar malam, pesta dan keperluan khusus. Sedangakan lapangan usaha PT. PLN (Persero) berdasarakan peraturan pemerintah No. 17 tanggal 28 mei 1990 pasal 6 adalah sebagai berikut :

> ”Dengan mengindahkan prinsip ekonomi dan terjaminnya keselamatan kekayaan negara, PT. PLN (Persero) menyediakan tenaga listrik yang meliputi kegiatan pembangkitan, transmisi dan pembangunan tenaga listrik.”

Di dalam mengusahakan tenaga listrik PT. PLN (Persero) mempunyai tiga sasaran, yaitu:

1. Meningkatkan jumlah pelanggan
2. Meningkatkan daya terpasang
3. Meningkatkan jumlah penjualan KWH (satuan tenaga listrik) kepada pelanggan

Di dalam melaksanakan aktivitasnya, PT. PLN (Persero) mempunyai beberapa kegiatan operasional yang terdiri dari :

1. Pelayanan kepada pelanggan
   a. Permintaan sambungan dan penambahan daya
   b. Permintaan ganti nama atau tarif
   c. Permintaan atau pengembangan sambungan rumah
   d. Permintaan penerangan sementara
2. Pemeliharaan rutin terhadap gardu, jaringan sambungan rumah, gedung dan kabel-kabel
2. Pembacaan meter, melaksanakan pencatatan stad meter atas pemakaian tenaga listrik
3. Pembuatan rekening listrik atas pemakaian tenaga listrik
4. Pembukuan tenaga listrik
5. Penerimaan pelunasan atau pembayaran rekening listrik
6. Pengawasan tunggakan rekening listrik dan tindak lanjut.

4.1.2 Perputaran Piutang pada PT. PLN (Persero)

Perputaran piutang merupakan kas yang diterima oleh PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi yang berasal dari pembayaran piutang hasil dan transaksi penjualan secara kredit. Pengukuran yang memadai dari perputaran piutang tersebut dapat dinilai dari berapa kali piutang yang ada dapat berubah menjadi kas, hal tersebut dapat dihitung dengan membagi total penjualan tenaga listrik dengan jumlah piutang rata-rata tenaga listrik pada PT. PLN (Perseo) Area Pelayanan Jaringan Cimahi yang dapat tertagih dalam satu tahun tersebut. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan waktu jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian maka piutang merupakan elemen modal modal kerja yang juga dalam keadaan selalu berputar secara terus menerus, yaitu dari kas menjadi persediaan kemudian persedian tersebut dijual secara kredit berupa penjualan tenaga listrik sehingga menimbulkan adanya piutang, yang apabila piutang tersebut dibayar oleh pelanggan atau konsumen maka secara otomatis akan menjadi kas. Piutang adalah hak yang dimiliki PLN yang mewajibkan penanggung hutang untuk memenuhi kewajiban melunasi tagihan dalam jumlah rupiah dan dalam waktu 1 atau kurang dari 1 tahun yang ditentukan dalam hak dan kewajiban tersebut.

Piutang PT. PLN (Persero) yang dimaksud adalah piutang pelanggan dan piutang lainnya yang bukan pelanggan. Jika sampai pada saat piutang tersebut jatuh tempo tidak dilunasi oleh penanggung hutang sebagaimana mestinya sesuai dengan perjanjian, peraturan atau sebab apapun yang menimbulkan piutang, maka hal ini dapat menimbulkan piutang macet.

Dengan mengetahui seberapa besar perputaran piutang yang terjadi pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi maka akan dapat diketahui kinerja perusahaan, karena dengan tingkat perputaran piutang yang tinggi maka akan semakin mempercepat tingkat perubahan aktiva non kas yang berbentuk piutang menjadi kas. Sehingga hal tersebut akan memperkecil kemungkinan tingkat piutang yang tidak tertagih dengan pendeknya jangka waktu penagihan piutang dan dapat mengurangi tingkat kesalahan perusahaan dalam menentukan perkiraan laba perusahaan dimana aktiva lancar perusahaan yang berupa piutang akan dapat berubah menjadi kas.

Data yang dipergunakan dalam menunjang proses analisis perputaran piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi bersumber pada data laporan keuangan yang berbentuk laporan neraca dan laporan laba rugi. Dalam penggunaan laporan keuangan tersebut penulis menggunakan data penjualan dan aktiva lancar pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi selama tiga tahun terakhir yaitu pada tahun 2007-2009. Seiring dengan meningkatnya penjualan pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi maka

penjualan secara kredit pun akan meningkat, hal tersebut dikarenakan pembayaran sebagian besar dilakukan secara kredit. Walaupun transaksi penjualan kredit dilakukan dengan jangka waktu yang pendek, tetapi banyaknya transaksi penjualan kredit tidak menutup kemungkinan adanya suatu piutang yang tidak terbayar akibat ketidakmampuan pelanggan dalam melunasi hutangnya.

Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang maka diambil data penjualan yang berupa pendapatan usaha dan piutang rata-rata yang berupa piutang usaha yang berasal dari laporan neraca dan laporan laba rugi pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi. Dengan adanya data tersebut maka dapat dihitung perputaran piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi yaitu sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Tenaga Listrik}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

$$\text{Piutang Rata-Rata} = \frac{\text{Saldo Awal Tahun} + \text{Saldo Akhir Tahun}}{2}$$

Dari rumus diatas, maka dapat dihitung perputaran piutang yaitu sebagai berikut :

1. Tahun 2007
   a. Total Penjualan : 1.080.351.313.445
   b. Piutang Rata-rata : $\frac{6.676.841.427 + 8.852.931.831}{2}$
   : 7.764.886.629
   b. Perputaran Piutang (a / b) : 139,13 Kali
   (Perputaran piutang sebesar 139,13 menggambarkan jumlah kas yang mungkin akan diterima oleh perusahaan sebanyak 139,13 dalam tahun tersebut).
2. Tahun 2008
   a. Total Penjualan : 1.153.420.476.688
   b. Piutang Rata-rata : $\frac{8.852.931.831 + 10.821.265.054}{2}$
   : 9.837.098.441
   c. Perputaran Piutang (a / b) : 117,25 Kali
   (Perputaran piutang sebesar 117,25 menggambarkan jumlah kas yang mungkin akan diterima oleh perusahaan sebanyak 117,25 dalam tahun tersebut).
3. Tahun 2009
   a. Total Penjualan : 1.167.202.209.463
   b. Piutang Rata-rata : $\frac{10.821.265.054 + 5.605.457.416}{2}$
   : 8.213.361.233
   c. Perputaran Piutang (a / b) : 142,11 Kali
   (Perputaran piutang sebesar 142,11 menggambarkan jumlah kas yang mungkin akan diterima oleh perusahaan sebanyak 142,11 dalam tahun tersebut).

4.1.3 Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang pada PT. PLN (Persero)

Periode rata-rata pengumpulan piutang merupakan periode yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang perusahaan tersebut. Rumus yang digunakan oleh PT. PLN (Persero) adalah sebagai berikut :

Average collection period = Piutang listrik x 360
Penjualan tenaga listrik

Perhitungan periode rata-rata pengumpulan piutang PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2007 = 7.764.886.629 x 360
1.080.351.313.445
= 2, 58 Hari
b. Tahun 2008 = 9.837.098.441 x 360
1.153.420.476.688
= 3, 07 Hari
c. Tahun 2009 = 8.213.361.233 x 360
1.167.202.209.463
= 2, 53 Hari

Rekapitulasi piutang, penjualan tenaga listrik dan periode rata-rata pengumpulan piutang PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi periode 2005 hingga 2009 adalah sebagai berikut :

TAHUN	PIUTANG	PENJUALAN TENAGA LISTRIK	PERIODE RATA-RATA PENGUMPULAN PIUTANG
2007	7.764.886.629	1.080.351.313.445	2, 58 Hari
2008	9.837.098.441	1.153.420.476.688	3, 07 Hari
2009	8.213.361.233	1.167.202.209.463	2, 53 Hari

Table diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pada tahun 2007 periode rata-rata pengumpulan piutang adalah 2, 58 hari. Periode rata-rata pengumpulan piutang lebih lambat dari tahun 2006. Hal ini mengidentifikasikan mengenai efisiensi dalam penagihan piutang dibandingkan tahun 2006.
2. Pada tahun 2008 periode rata-rata pengumpulan piutang adalah 3,07 hari. Periode rata-rata pengumpulan piutang lebih lambat dari tahun 2007. Hal ini mengidentifikasikan mengenai efisiensi dalam penagihan piutang dibandingkan tahun 2007.
3. Pada tahun 2009 periode rata-rata pengumpulan piutang adalah 2, 53 hari. Periode rata-rata pengumpulan piutang lebih cepat dari tahun 2008. Hal ini mengidentifikasikan mengenai efisiensi dalam penagihan piutang dibandingkan tahun 2008.

Selama ini angka tunggakan rekening listrik menjadi masalah dan kerap dihadapi PT. PLN (Persero), oleh karena itu PT. PLN (Persero) Area Pelayanan jaringan Cimahi menerapkan beberapa cara untuk menekan tunggakan rekening listrik, yaitu :

1. Membuat tim penurunan tunggakan yang bertugas mengimpentarisir bulan tunggakan.
2. Melaksanakan pemutusan listrik kepada pelanggan secara langsung dengan pelanggan yang tunggakannya paling tinggi tiga bulan.
3. Menarik asset-aset milik PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi yang ada pada pelanggan, seperti KWH meter, kabel dan yang lainnya.
4. Membuat surat pemberitahuan (Berita acara) bahwa pelanggan tersebut harus menyelesaikan tunggakan dan apabila tidak diselesaiakan, pihak PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi akan membongkar keseluruhan asset-asset PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis Perputaran Piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi

Perputaran piutang dalam suatu perusahaan sangatlah baik apabila dalam pelaksanaannya tidak mengalami masalah seperti adanya kemacetan pembayaran atau telatnya membayar. Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui dalam perputaran piutang pada PT. PLN (persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi selama tiga tahun 2007-2009 mengalami fluktuasi, fluktuasi tersebut berupa kenaikan dan penurunan perputaran piutang rata-rata dalam hal ini piutang usaha.

Jumlah perputaran piutang selama periode tersebut adalah (398,49 / 3) adalah 132,83 kali. Perputaran piutang yang terjadi dari perhitungan tahun 2007 hingga 2009 yaitu 132,83 kali yang setiap bulannya menjadi (132,83 / 12) 11,06 kali, sehingga membuktikan perputaran piutang yang terjadi pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi cukup baik, dan membuktikan bahwa bagian penagihan piutang bekerja dengan cukup baik. Dengan hasil perputaran piutang yang tinggi, tentu saja dapat meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih baik dan mendapatkan laba untuk perusahaan yang dikarenakan perputaran piutang yang berjalan sudah cukup baik.

4.2.2 Analisis Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan jaringan Cimahi

Periode terikatnya modal dalam piutang atau periode rata-rata pengumpulan piutang adalah penting untuk membandingkan periode rata-rata dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka panjang waktu piutang yang belum tertagih. Perbandingan ukuran ini dengan syarat kredit akan menghasilkan informasi mengenai efisiensi dalam penagihan piutang. Apabila periode rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut, berarti bahwa cara pengumpulan piutang kurang efisien dan berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Untuk mengungkapkan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha, jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka waktu piutang usaha yang belum tertagih. PT. PLN (Persero) merupakan perusahaan penyedia layanan jasa dengan penjualan tenaga listrik melalui system *accrual basic,* sehingga melalui perbandingan ukuran ini. Dengan syarat kredit akan menghasilkan informasi mengenai efisiensi dalam penagihan piutang. Dalam periode rata-rata pengumpulan piutang, masalah yang timbul dari adanya penunggakan yang dikarenakan terlambatnya membayar hingga ketidakmampuan dalam melunasi hutang kepada perusahaan, akan mengakibatkan perputaran piutang yang tidak cukup efektif. Apabila tidak efektif atau tidak sesuai dengan penjualan tentu saja akan berdampak buruk bagi perusahaan, yaitu dalam kinerja perusahaan.

Oleh karena itu setiap perusahaan harus memiliki manajemen yang baik dan tegas terutama dalam hal penagihan piutang. Disini PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi sudah melakukan tugas dalam penagihan piutang dengan cukup baik, yaitu dengan cara menekan tunggakan rekening listrik seminim mungkin seperti membuat tim penurunan tunggakan yang memberikan tugas khusus ke beberapa karyawan dalam hal penagihan piutang, melaksanakan pemutusan listrik sementara, membuat surat pemberitahuan hingga menarik atau membongkar semua asset milik perusahaan. Dengan cara itu PT. PLN (Persero) Area Pelayanan jaringan Cimahi berharap dalam perputaran piutang yang terjadi setiap tahunnya dapat berjalan efektif sehingga tidak akan berdampak buruk bagi perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan yang telah diuraikan dalam penelitian yang berjudul “Analisis Perputaran Piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi”. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Kondisi perputaran piutang yang terjadi pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi tahun 2007-2009 mengalami fluktuasi. Terjadi penurunan pada tahun 2007 ke tahun 2008 dan terjadi peningkatan pada tahun 2008 ke tahun 2009, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan sudah cukup baik dan berjalan secara efektif.
2. Perputaran piutang yang dipengaruhi oleh penunggakan rekening listrik yang timbul dari telatnya membayar, tentu saja akan berdampak buruk bagi kinerja perusahaan. Oleh karena itu, dalam menekan tunggakan pembayaran rekening listrik, cara yang digunakan dan dari hasil periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi sudah cukup baik dan berjalan secara efektif.

5.2 Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pembahasan, maka penulis akan coba mengajukan saran perbaikan yang diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan atau masukan bagi perusahaan.

Dilihat dari perputaran piutang dan sistem penjualan kredit pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi sudah cukup baik. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan bisa lebih mengoptimalkan kinerja dari setiap bagian yang terkait dengan sistem penjualan kredit yang ada supaya dalam hasil perputaran piutang tidak mengalami penurunan. Salah satunya dengan cara memberikan pelayanan dan kualitas yang lebih baik kepada pelanggan dan juga dengan cara melakukan sosialisasi secara terus menerus kepada masyarakat dalam hal membayar rekening listrik sebelum jatuh tempo. Dengan begitu akan memperlancar penerimaan kas dan dapat mengurangi penunggakan karena keterlambatan membayar dari piutang sehingga kinerja perusahaan akan meningkat dan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Carl S Warren, M. James Reeve and Philips E Fess. 2005. *Accounting*. Jakarta: Salemba Empat

Darsono dan Ashari. 2004. *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Andi

Donald E Kieso and Jerry J Weygandt. 2007. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

Harnanto. 2002. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN

Husein Umar. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Jonathan Sarwono. 2006. *Panduan Cepat dan Mudah SPSS 14*. Yogyakarta: CV. ANDI

Lukman Syamsudin. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Konsep Aplikasi dalam : Perencanaan, Pengawasan dan Pengambil Keputusan. Jakarta: PT. Raja Grafindo

Mamduh M Hanafi dan Abdul Halim. 2004. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: PT. BPFE

M. Munandar. 2006. *Pokok-pokok Intermediate Accounting*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press

Michell Suherli. 2006. *Akuntansi untuk bisnis jasa dan dagang*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Moh. Nazir. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia

Mohammad Muslich. 2004. *Manajemen Keuangan Modern*. Jakarta: Bumi Askara

Munawir, S. 2002. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty

Munawir, S. 2004. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Aditya Media

Rusdi Akbar. 2004. *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN

Sofyan Syafri Harahap. 2007. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi Kesatu, Cetakan Ketiga, Jakarta: PT. Raya Grafindo Persada

Sugiyono. 2005, *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Kedelapan. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2007. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta

Zaki Badriwan. 2004. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE Fakultas Ekonomi UGM

LAMPIRAN

Tabel 1.1
Jadwal Pelaksanaan

No	Kegiatan	Bulan					
		Februari 2010	Maret 2010	April 2010	Mei 2010	Juni 2010	Juli 2010
1.	**Tahap Persiapan :**						
	1. Membuat proposal tugas akhir	■					
	2. Menentukan tempat penelitian	■					
2.	**Tahap Pelaksanaan :**						
	1. Mengajukan outline dan	■					
	proposal tugas akhir	■					
	2. Meminta surat pengantar	■					
	ke PT. PLN Cimahi	■					
	3. Penelitian di PT. PLN Cimahi		■	■	■		
	4. Bimbingan tugas akhir		■	■	■		
3.	**Tahap Pelaporan :**						
	1. Menyiapkan draft tugas akhir					■	
	2. Sidang tugas akhir						■
	3. Penyempurnaan tugas akhir						■
	4. Penggandaan tugas akhir						■

PT. XXX
NERACA
Per . . .

AKTIVA			KEWAJIBAN DAN MODAL		
Aktiva Lancar			**Kewajiban Lancar**		
Kas	xxx		Wesel Bayar	xxx	
Surat-surat Berharga	xxx		Hutang Dagang	xxx	
Wesel Tagih	xxx				
Piutang Dagang	xxx				
Total Aktiva Lancar		xxx	Total Kewajiban Lancar		xxx
Investasi Jangka Panjang	xxx		**Kewajiban Jangka Panjang**	xxx	
Aktiva Tetap	xxx		Hutang Obligasi	xxx	
Total Aktiva Tetap		xxx	Total Kewajiban		xxx
			Modal		xxx
TOTAL AKTIVA		xxx	**TOTAL KEWAJIBAN DAN MODAL**		xxx

Gambar 2.1
Neraca

PT. XXX
LAPORAN LABA RUGI
Per . . .

Pendapatan jasa		xxx
Pendapatan Sewa		xxx
Total Pendapatan		xxx
Beban :		
Beban Upah	xxx	
Beban Sewa	xxx	
Beban Perlengkapan	xxx	
Beban Rupa-rupa	xxx	
Total Beban		(xxx)
Laba Bersih		xxx

Gambar 2.2
Laporan Laba Rugi

PT. XXX
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
Per . . .

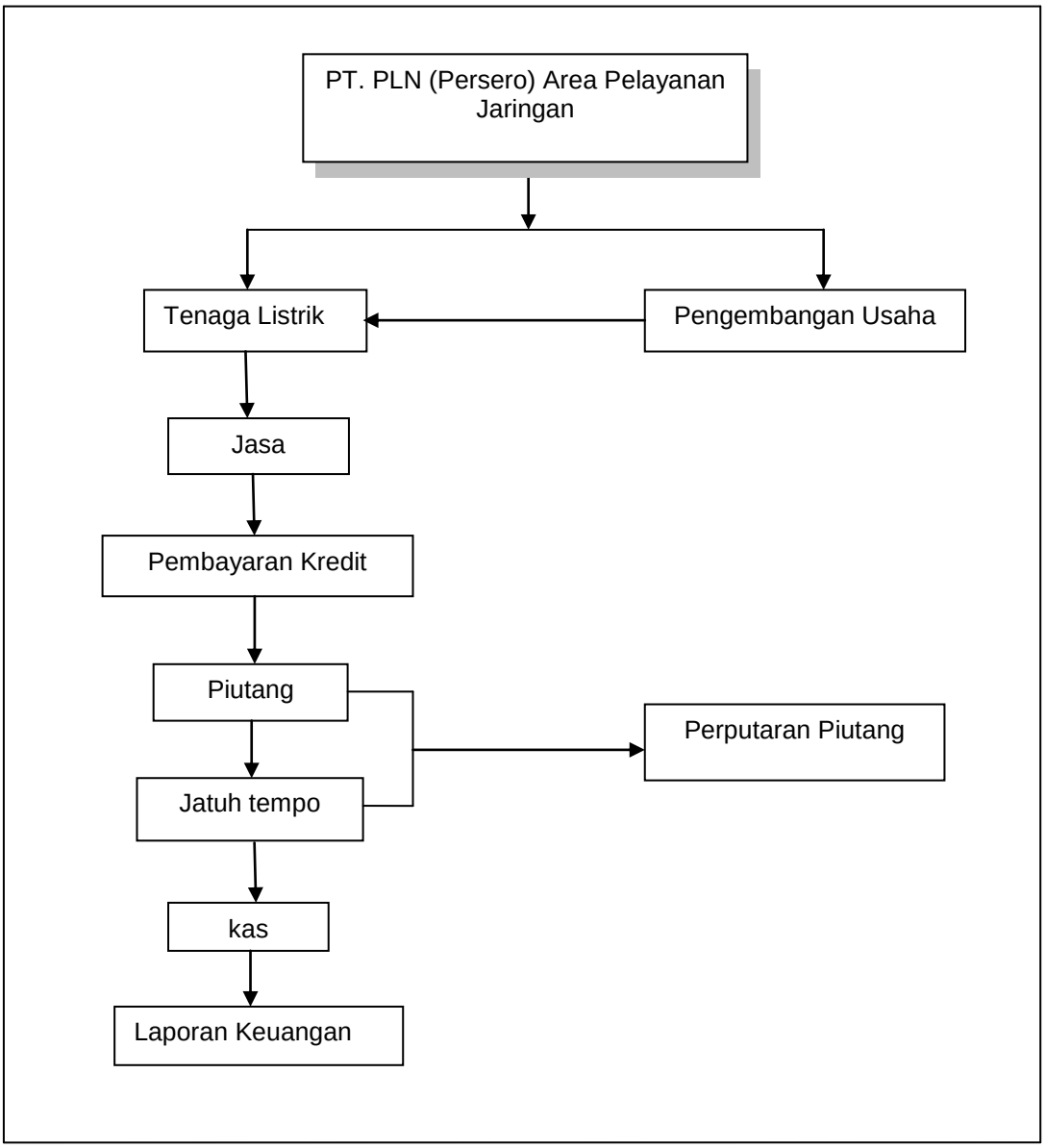
Modal, awal bulan		xxx
Laba Bersih	xxx	
Prive	(xxx)	
Penambahan/pengurangan Modal		xxx
Modal, akhir bulan		xxx

Gambar 2.3
Laporan Perubahan Modal

PT. XXX
LAPORAN ARUS KAS
Per . . .

Arus kas dari aktivitas operasi :		
Kas yang diterima	xxx	
Dikurangi pembayaran kas untuk beban	xxx	
Arus kas dari aktivias operasi		xxx
Arus kas dari aktivitas investasi :		
Pembayaran kas untuk akuisisi tanah		(xxx)
Arus kas dari aktivitas pendanaan :		
Kas yang diterima	xxx	
Dikurangi penarikan kas	xxx	
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		xxx
Arus kas bersih dan saldo kas		xxx

Gambar 2.4
Laporan Arus Kas



Gambar 2.5
Skema Kerangka Pemikiran

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
X Perputaran Piutang	Perputaran piutang merupakan rasio perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata. (Lukman, 2007 : 254)	Menghitung tingkat perputaran piutang, yaitu : $\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$ (Lukman, 2007 : 254)	Rasio