

**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG LISTRIK
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH VIII
CABANG MAKASSAR**



Oleh:
EKA DEWI ASTUTI
A21196553

PERPUSTAKAAN FAKULTAS EKONOMI HASANUDDIN

Tgl. Pinjam	20-8-2000
No. Pinjam	Fik. Ekonomi
Pinjam	1 Exp.
No. Klas.	Hadiah
	2008028199
	112/98

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2000**



**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG LISTRIK
PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH VIII
CABANG MAKASSAR**

Oleh :
EKA DEWI ASTUTI
A21196553

Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Hasanuddin Makassar

Disetujui oleh :

Pembimbing I

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ariati'.

DRA. HJ. ARIATI, SU

Pembimbing II

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Rakhman Laba'.

DRS. A. RAKHMAN LABA, MBA

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan syukur Penulis penjatkan kehadiran Allah SWT, atas berkat rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulisan skripsi ini sebagai tugas akhir dapat diselesaikan.

Merupakan suatu kebahagiaan tersendiri bagi penulis atas selesainya penyusunan skripsi ini, penulis juga menyadari adanya kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki, sehingga untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan masukan dari berbagai pihak demi penyempurnaan lebih lanjut.

Dalam proses penyusunan hingga penyelesaian skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan dorongan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karenanya dengan penuh keikhlasan dan kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu, Dra. Hj. Ariati, SU, sebagai pembimbing I dan Bapak Drs. A. Rakhman laba, MBA, sebagai pembimbing II, yang telah memberikan arahan dan bimbingannya dalam penulisan skripsi ini.
2. Dewan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin beserta segenap staf pengajar dan karyawan.
3. Ketua dan sekertaris jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
4. Orang tua penulis H. Lacang Mamma dan Hj. Juhadi Kuruseng yang selalu memberikan dorongan disertai do'a restu dalam menyelesaikan studi pada Jurusan Manajemen Universitas Hasanuddin dan adik-adik

penulis Edwin, Wahyunan dan Edi yang telah memberikan dukungan selama ini.

5. Mertua H. Fachruddin Hakim dan Hj. Thohirah, serta ipar-ipar, Syarif, Luthfi, Dara, dan Fadly yang selalu memberikan bantuan baik moril maupun materil demi kesuksesan studi penulis.
6. Spesial buat suami tercinta Ir. Fachmi Fachruddin yang dengan kasih sayang dan ketulusannya senantiasa memberikan dorongan motivasi serta do'a untuk menyelesaikan studi pada Jurusan Manajemen Universitas Hasanuddin.
7. Pimpinan beserta staf PT. PLN. (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar
8. Warga Kande 43 A, Tante Mimi, Daya, Setiawan, Rita, Adin, Udin, dll.
9. Rekan-rekan mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Hasanuddin

Akhir kata dengan teriring do'a semoga bantuannya mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT, dan semoga tulisan ini dapat bermanfaat adanya. Amin

Makassar, Agustus 2000

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	viii
Daftar Skema	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Masalah Pokok	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan	5
1.4. Hipotesis	6
BAB II. METODOLOGI	7
2.1. Lokasi Penelitian	7
2.2. Metode Pengumpulan Data	7
2.3. Jenis dan Sumber Data	7
2.4. Metode Analisis	8
2.5. Sistematika Pembahasan	9
BAB III. LANDASAN TEORI	12

3.1. Pengertian Piutang	12
3.2. Kebijakan Penjualan Kredit dan Manajemen Piutang	16
3.2.1. Kebijakan Penjualan Kredit	17
3.2.2. Manajemen Piutang	22
3.3. Faktor-faktor Penentu Besarnya piutang	25
3.4. Pengendalian Piutang dan Kebijakan Pengendalian Piutang	26
3.5. Kriteria Pengukuran Efisiensi Bagian Kredit	30
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	34
4.1. Sejarah Singkat Perusahaan	34
4.2. Struktur Organisasi.....	40
4.3. Tugas dan Fungsi Organisasi	44
4.4. Peralatan dan Sistem Tata Usaha Langgan.....	50
4.5. Perincian Langgan Menurut Jenis Tarif dan Golongan	53
BAB V. ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG LISTRIK PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH VIII CABANG MAKASSAR	55
5.1. Mekanisme Pelayanan PLN, Pencatatan dan Penagihan Piutang Listrik PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar	55

5.1.1.Mekanisme Pelayanan PLN	56
5.1.2. Prosedur Pencatatan Piutang Listrik	66
5.1.3. Prosedur Penagihan Piutang Listrik	68
5.2. Analisis Efektifitas Pengendalian Piutang Listrik Pada PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar	73
5.2.1. Prosentase Penagihan Piutang	75
5.2.2. Umur Rata-rata Pengumpulan Piutang	79
5.2.3 Perhitungan Ratio Tunggakan	81
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	88
6.1. Kesimpulan	88
6.2. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Kebutuhan Pemakaian Tenaga Listrik	2
Tabel 2. Peningkatan Jumlah Pelanggan	2
Tabel 3. Perkembangan Jumlah Tunggakan Selama Tahun 1998	4
Tabel 4. Prosentase Penagihan Piutang Listrik Tahun 1998	78
Tabel 5. Umur Rata-rata Penagihan Piutang Listrik Tiga Tahun Terakhir	80
Tabel 6. Ratio Tunggakan Piutang Listrik Tahun 1998	83
Tabel 7. Neraca PT. PLN (Persero) Cabang Makassar	85
Tabel 8. Perhitungan Laba (Rugi) PT. PLN (Persero) Cabang Makassar	87

DAFTAR SKEMA

	Halaman
Skema 1. Struktur Organisasi PT. PLN (Persero)	
Cabang Makassar	41
Skema 2. Penagihan Rekening Listrik	74

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada abad teknologi modern ini, kebutuhan akan tenaga listrik sangat dirasakan sekali manfaatnya, baik bagi perusahaan-perusahaan yang berskala besar maupun yang berskala kecil, hal ini disebabkan oleh semakin banyaknya perusahaan yang menggunakan peralatan-peralatan dengan tenaga listrik.

Penggunaan tenaga listrik tidak hanya dalam perusahaan, tetapi juga pada seluruh lapisan masyarakat, sehingga kebutuhan akan tenaga listrik sangat dirasakan manfaatnya bagi seluruh aspek kehidupan masyarakat.

Khusus di Makassar, dalam setiap bulannya kebutuhan tenaga listrik semakin meningkat. Hal itu dapat dilihat pada pemakaian bulan Januari 1998, tenaga listrik yang dibangkitkan 22.837.701 kWh, disalurkan 21.763.856 kWh, yang dipakai sendiri 1.073.845 kWh dan yang dijual 20.307.202 kWh. Pada bulan Desember 1998 jumlah tenaga listrik yang dibangkitkan 53.211.736 kWh, disalurkan 51.815.738 kWh dipakai sendiri 1.395.998 kWh, dan dijual 48.079.360 kWh. Berarti terjadi peningkatan volume tenaga listrik yang dibangkitkan sebesar 30.374.035 kWh, yang

disalurkan 30.051.882 kWh, dipakai sendiri 322.153 kWh, serta dijual 27.772.158 kWh. Hal ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel. 1. Kebutuhan pemakaian tenaga listrik

Bulan	Tahun	Dibangkitkan	Disalurkan	Dipakai sendiri	Dijual
		KWh	KWh	KWh	KWh
Januari	1998	22.837.701	21.763.856	1.073.845	20.307.202
Desember	1998	53.211.738	51.815.738	1.395.998	48.079.360
Peningkatan		30.374.035	30.051.882	322.153	27.772.158

Sumber: PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar

Tidak hanya jumlah tenaga listrik yang semakin meningkat, tetapi jumlah pemakaian atau pelanggan juga terus meningkat. Hal itu menjadi pertanda bahwa kebutuhan masyarakat akan tenaga listrik sebagai faktor vital mengalami kemajuan.

Dalam bulan Januari 1998 jumlah pelanggan sebanyak 153.719, bulan Juni 1998 jumlah pelanggan meningkat menjadi 160.219 dan pada bulan Desember 1998 jumlah tersebut menjadi 166.705. Berarti dalam kurun waktu yang relatif singkat peningkatannya mencapai kurang lebih 12.986 pelanggan atau 8,4 %.

Tabel. 2. Peningkatan Jumlah Pelanggan

Bulan	Tahun	Jumlah Pelanggan
Januari	1998	153.719
Juni	1998	160.219
Desember	1998	166.705

Sumber: PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar



Kebijaksanaan penjualan pada PLN Cabang Makassar ada dua, yakni kebijaksanaan penjualan net 30 dan kebijaksanaan penjualan net 50. Kebijaksanaan penjualan net 30 maksudnya pelanggan harus melunasi piutangnya setelah pemakaian selama 30 hari, dan kebijaksanaan penjualan net 50 maksudnya pelanggan harus melunasi piutangnya setelah pemakaian selama 50 hari.

Sistem penjualan tenaga listrik selama ini dilakukan secara kredit, dimana pelanggan menerima kartu meter langganan yang pengisiannya dilakukan oleh petugas pembaca meter. Petugas pembaca meter mengunjungi tiap-tiap rumah pelanggan. Pembacaan meter dilakukan dari tanggal 25 sampai tanggal 10 bulan berikutnya setiap bulan.

Hasil perhitungan kWh yang diterima dari fungsi pembacaan meter, menunjukkan jumlah rekening yang harus dibayar oleh pelanggan. Dengan cara penjualan tersebut memungkinkan terjadinya piutang listrik karena pembayaran dilakukan pada bulan berikutnya.

Dengan kebutuhan akan peningkatan pelayanan terhadap pelanggan dibutuhkan pengendalian dana agar dapat membantu kelancaran operasional perusahaan.

Untuk menekan atau mengurangi beban resiko kerugian yang akan ditimbulkan akibat peningkatan penjualan kredit, maka perlu bagi perusahaan suatu sistem pengelolaan piutang yang baik. Pengelolaan piutang yang baik

menyangkut masalah pengendalian penjualan tenaga listrik dan pengumpulan piutang yang dijalankan oleh perusahaan.

Pengelolaan piutang mutlak diperlukan oleh karena piutang merupakan aspek penting dalam modal kerja perusahaan. Piutang yang tidak terbayar atau macet akan mengakibatkan timbulnya beban bunga sehingga mempengaruhi kelancaran aktivitas perusahaan secara umum.

Dengan diberlakukannya sistem penjualan kredit, perusahaan dalam hal ini PLN membangkitkan listrik dari gardu induk dan mengalirkan kepada pelanggan, maka yang perlu bagi manajemen adalah mengetahui dan memperkirakan sejauh mana piutang dapat tertagih, agar perusahaan dapat terhindar dari resiko kerugian yang besar sebagai akibat dari tidak terbayarnya hutang para pelanggan/pemakai.

Tabel. 3. Perkembangan Jumlah Tunggakan Tahun 1998

Bulan	Tunggakan	Utang piutang Terbayar
Januari 1998	1.418.125.190	7.422.895.129
Februari 1998	1.598.240.020	6.909.185.537
Maret 1998	931.418.740	7.666.014.464
April 1998	1.285.003.575	6.921.790.934
Mei 1998	1.055.886.690	7.307.385.855
Juni 1998	948.675.440	7.926.396.843
Juli 1998	1.024.906.265	8.016.622.571
Agustus 1998	1.148.474.000	8.123.055.097
September 1998	1.403.880.300	8.393.110.645
Oktober 1998	954.852.995	8.990.061.724
November 1998	1.689.446.270	8.851.513.964
Desember 1998	1.299.503.975	9.832.211.127

Sumber: PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar

Masalah piutang ini merupakan masalah yang dialami oleh hampir semua jenis usaha yang mempunyai kebijaksanaan penjualan secara kredit. Demikian pula halnya dengan PT. PLN (persero) cabang Ujung Pandang, hampir setiap transaksi yang terjadi selalu berkaitan dengan piutang.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis memilih judul "ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG LISTRIK PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH VIII CABANG MAKASSAR"

1.2. Masalah Pokok

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka yang menjadi masalah pokok dalam penulisan ini adalah bagaimana bentuk sistem penagihan piutang yang dapat mengurangi jumlah tunggakan atau memperkecil kemungkinan tak tertagihnya piutang tersebut.

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan

Adapun yang menjadi tujuan dan kegunaan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Tujuan Penulisan:

- a. Untuk mengetahui sejauh mana sistem penagihan piutang yang dilakukan agar perusahaan dapat terhindar dari resiko tidak tertagihnya piutang pelanggan.



- a. Untuk mengetahui sejauh mana sistem penagihan piutang yang dilakukan agar perusahaan dapat terhindar dari resiko tidak tertagihnya piutang pelanggan.
- b. Untuk mengetahui sebab terjadinya piutang.

Kegunaan Penulisan

- a. Merupakan sumbangan pikiran kepada perusahaan khususnya dalam pengendalian piutang rekening listrik para pelanggan.
- b. Sebagai bahan informasi bagi pimpinan perusahaan dalam sistem penanganan dan pengendalian piutang.

1.4. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok yang dihadapi perusahaan, maka hipotesis yang penulis ajukan adalah sebagai berikut diduga bahwa yang dapat menyebabkan terjadinya piutang adalah sistem penagihan yaitu dengan adanya denda yang diberlakukan perusahaan.

BAB II

METODOLOGI

2.1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam rangka penulisan ini adalah PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar yang bertempat di jalan Monginsidi.

2.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini data dikumpulkan dengan cara:

1. Penelitian Lapangan (Field Research) yaitu penelitian dengan mengadakan pengamatan terhadap obyek yang diteliti.
2. Penelitian Pustaka (Library Research) yaitu dengan mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah yang dibahas untuk memperoleh landasan teori.

2.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang diperlukan dalam penulisan ini adalah:

1. Data Kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka.
2. Data Kualitatif yaitu data yang berupa penjelasan mengenai keadaan perusahaan.

Sedangkan sumber data;

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh melalui pengamatan dan wawancara dengan pimpinan perusahaan serta staf karyawan.
2. Data sekunder yaitu data yang sudah berupa dokumentasi pada perusahaan yang berhubungan dengan penulisan.

2.4. Metode Analisis

Berdasarkan pada hipotesis yang dikemukakan, maka digunakan metode analisis sebagai berikut:

1. Metode kualitatif tentang sistem penagihan yang dilakukan perusahaan yaitu apabila pelanggan terlambat membayar rekening listrik dikenakan biaya keterlambatan dan apabila pelanggan belum melunasi pembayaran listrik dalam jangka waktu yang ditentukan oleh PT. PLN, maka PT. PLN berhak melaksanakan pemutusan sementara, dan penyambungan kembali dilakukan apabila pelanggan telah melunasi pembayaran listrik.
2. Metode kuantitatif yang terdiri dari:
 1. Prosentase Penagihan Piutang

Untuk menunjukkan jumlah piutang yang tertagih selama satu periode dibagi dengan saldo piutang pada awal periode.

Rumus:

$$\frac{\text{Piutang Tertagih}}{\text{Saldo Piutang}} \times 100 \%$$

2. Umur Rata-Rata Pengumpulan Piutang

Menunjukkan berapa banyak waktu dibutuhkan rangka penagihan piutang.

Rumus ;

$$\text{RTO} : \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} = \dots\dots\dots \text{Kali}$$

Umur rata-rata penagihan piutang =

$$\frac{\text{Hari dalam setahun}}{\text{RTO}} = \dots\dots\dots \text{Hari}$$

3. Ratio Turiggakan

Yaitu rasio untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang tersebut yang belum tertagih.

Rumus :

$$\frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang pada Periode yang Sama}} \times 100$$

2.5 Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

- Bab I: Merupakan bab pendahuluan yang menguraikan latar belakang masalah pokok, tujuan dan kegunaan penulisan serta hipotesis.
- Bab II: Menguraikan Metodologi penelitian yang terdiri atas lokasi penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, metode analisis dan sistematika pembahasan.
- Bab III: Merupakan bab berisi landasan teoritis yang meliputi pengertian piutang, kebijaksanaan penjualan kredit dan manajemen piutang, faktor-faktor penentu besarnya utang piutang, pengendalian piutang dan kebijaksanaan pengendalian piutang serta kriteria pengukuran efisiensi bagian kredit.
- Bab IV: Merupakan gambaran umum tentang obyek penelitian terdiri atas sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, tugas dan fungsi organisasi, perincian langganan menurut jenis tarif dan golongan.
- Bab V: Merupakan bab analisis yang menguraikan mengenai analisis pengendalian piutang listrik pada PT. PLN (Persero) cabang Ujung Pandang yang terdiri dari mekanisme pelayanan PLN, pencatatan dan penagihan piutang listrik PT. PLN Cabang Makassar, Analisis efektifitas pengendalian piutang listrik PT. PLN Cabang Makassar yang terdiri dari; prosentase penagihan

piutang, perhitungan umur rata-rata pengumpulan piutang, serta perhitungan rasio tunggakan.

Bab VI: Merupakan bab penutup yang berisikan tentang kesimpulan dan saran-saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dan kebijaksanaan perusahaan di masa yang akan datang.



BAB III

LANDASAN TEORI

3.1. Pengertian Piutang

Hampir semua perusahaan karena sifat usahanya yang menjual barang dan jasa akan mempunyai piutang. Piutang ini terjadi karena penjualan barang dan jasa tersebut dilakukan secara kredit. Selain dari penjualan secara kredit, piutang dapat juga timbul dari berbagai kegiatan lain seperti memberi pinjaman pada karyawan, memberi uang muka pada anak perusahaan atau penjualan aktiva tetap yang sudah tidak digunakan dalam perusahaan.

piutang perusahaan pada umumnya merupakan jumlah yang terbesar dalam aktiva lancar dan merupakan bagian yang cukup besar dari aset perusahaan. Karena jumlahnya yang cukup besar ini, perusahaan mengambil kebijaksanaan yang mempengaruhi jumlah piutang, dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Untuk memperjelas pengertian piutang maka akan diuraikan beberapa pengertian piutang yang dikemukakan oleh para ahli.

Pengertian piutang menurut Abas Kartadinata dalam bukunya *Pembelanjaan (Pengantar Manajemen Keuangan)* menyatakan bahwa:

"Piutang adalah suatu perkiraan aktiva yang menunjukkan jumlah yang terutang pada perusahaan sebagai akibat penjualan barang dan jasa".¹⁾

Dari pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa piutang merupakan suatu perkiraan aktiva dalam penyusunan neraca, jadi piutang merupakan harta perusahaan.

Dari pengertian diatas juga menunjukkan bahwa, piutang timbul karena perusahaan melakukan penjualan barang dan jasa secara kredit, berarti ada pendapatan tetapi belum diterima pada saat terjadinya penjualan. Hal ini dilakukan karena sudah merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada langganannya pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran yang diberikan, biasanya dalam bentuk memperbolehkan langganannya membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan, dengan demikian timbullah piutang.

Selanjutnya John Downes dan Jordan Elliot Goodman dalam bukunya kamus istilah keuangan dan investasi memberikan pengertian piutang sebagai berikut:

Receivable (piutang) yaitu uang yang dipinjamkan kepada bisnis lain untuk barang dan jasa yang dijual pada suatu perkiraan terbuka, dan merupakan faktor kunci untuk menganalisis likuiditas suatu perusahaan, yaitu kewajibannya untuk melunasi kewajiban lancar tanpa pendapatan tambahan²⁾.

¹⁾ Abas Kartadinata, 1990, Pembelajaan (Pangantar Manajemen Keuangan), Cetakan Ketiga, Jakarta : Rineka Cipta, hal. 167.

²⁾ Downes, John dan Jordan Elliot Goodman, 1996, Kamus Istilah Keuangan dan Investasi, Alih Bahasa Soesanto Budhidarma Edisi Ketiga, Cetakan Kedua, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, hal. 5.

Maksud dari pengertian diatas yaitu pengertian piutang lebih sempit, namun pada dasarnya hampir sama dengan definisi yang dikemukakan sebelumnya, disini piutang terbatas pada uang saja, jadi tidak bisa diganti dengan aktiva lainnya dalam hal pelunasannya. Dalam pengertian diatas juga dijelaskan bahwa piutang sangat berpengaruh dalam menentukan likuid atau tidaknya suatu perusahaan, karena piutangdikategorikan sebagai aktiva lancar perusahaan.

Sedangkan definisi piutangmenurut Zaki Baridwan dalam bukunya yang berjudul *Intermediate Accounting* adalah:

"Piutang dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain"³⁾.

Defenisi diatas berarti bahwa perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berutang piutang.

Oleh karena adanya manfaat (dalam bentuk diterimanya uang tunai, aktiva lain atau jasa) yang diharapkan dapat diperoleh di masa datang, maka piutang dapat dianggap sebagai aktiva.

³⁾ Zaki Baridwan, 1992, *Intermediate Accounting*, Edisi Ketujuh, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Badan Penerbit Fsyalitas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, hal. 123.

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan diatas pada prinsipnya sama, dimana faktor utama timbulnya piutang disebabkan terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan. Yang membedakan hanya pada persyaratan-persyaratan kredit dari satu jenis usaha dengan jenis usaha lainnya.

Zaki Baridwan mengklasifikasikan piutang sebagai berikut:

- a. Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.
- b. Piutang bukan dagang menunjukkan piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Biasanya piutang bukan dagang dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun atau dalam siklus usaha yang normal. Apabila pelunasannya lebih dari satu tahun atau melebihi siklus usaha yang normal akan dikelompokkan dalam aktiva lain-lain. Yang termasuk piutang bukan dagang antara lain:
 1. Persekot dalam kontrak pembelian.
 2. Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang.
 3. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungkan.
 4. Klaim terhadap pegawai perusahaan.
 5. Klaim terhadap restitusi pajak.
 6. Tagihan terhadap langganan untuk pengembalian tempat barang.
 7. Uang muka pada anak perusahaan.
 8. Uang muka pada pegawai perusahaan.
 9. Piutang deviden.
 10. Piutang pesanan pembelian saham, dan lain-lain.
- c. Piutang penghasilan menunjukkan piutang yang timbul karena adanya pengakuan terhadap pendapatan yang masih akan



diterima sebagai akibat penggunaan dasar waktu dalam akuntansi. Biasanya piutang penghasilan akan diterima uangnya dalam jangka waktu yang relatif pendek sehingga dimasukkan dalam kelompok aktiva lancar. Contoh: piutang pendapatan bunga, piutang pendapatan sewa dan lain-lain.⁴⁾

Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan, sangat erat hubungannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang diberikan. Sekalipun pengumpulan piutang seringkali tidak tepat pada waktu yang sudah ditetapkan, namun sebagian besar dari piutang tersebut akan terkumpul dalam jangka waktu yang kurang dari satu tahun. Dengan alasan itulah maka piutang dimasukkan sebagai salah satu komponen aktiva lancar perusahaan.

3.2. Kebijakan Penjualan Kredit dan Manajemen Piutang

Untuk dapat mempertahankan langganan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik langganan-langganan baru, perusahaan pada umumnya melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit adalah suatu bentuk dari upaya penjualan barang dagang yang dilakukan oleh perusahaan, yang mana

⁴⁾ *Ibid.* hal. 415.

pada saat itu perusahaan penjual belum menerima pembayarannya. Pembayaran atas barang yang dijual secara kredit ini baru akan diterima setelah masa tenggang waktu pembayaran yang telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan perjanjian atau persyaratan kredit yang diberikan penjual kepada pembeli yang disetujui.

3.2.1. Kebijakan Penjualan Kredit

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Perubahan kredit kepada nasabah merupakan suatu keputusan yang menyangkut trade off antara kenaikan profitabilitas di satu pihak dan resiko di pihak lain. Karena beban resiko yang harus ditanggung ini, perusahaan yang hendak memberikan kredit perlu memberikan pedoman kebijakan. Dengan adanya kebijakan penjualan kredit, diharapkan tingkat profitabilitas yang optimum bagi perusahaan, sehingga keuntungannya lebih besar dibandingkan dengan kemungkinan resiko yang akan ditimbulkannya.

Adapun manfaat penjualan kredit menurut Gunawan Adisaputro dalam bukunya *Anggaran Perusahaan* mengemukakan bahwa:

1. Merupakan upaya meningkatkan omzet penjualan, pembeli yang tidak memiliki likuiditas tinggi mungkin sekali akan terdorong untuk melakukan pembelian, ataupun pembelian biasa yang jumlahnya kecil akan

terdorong untuk membeli lebih banyak dengan ditawarkan kredit pada mereka. Dengan demikian kebijaksanaan kredit dapat meningkatkan daya saing perusahaan.

2. Dengan meningkatnya volume penjualan, maka keuntungan yang diharapkan akan meningkat. Dengan demikian kredit akan mempunyai akibat yang positif dari segi kebijaksanaan utang piutang.
3. Dengan adanya hubungan utang piutang, maka hubungan dagang antara perusahaan dengan para pembelinya menjadi lebih erat sehingga kredit terjamin kontinuitasnya.
4. Pada jenis usaha tertentu, seperti produsen rumah murah dan perdagangan kendaraan bermotor, dimana hubungan kredit berjangka lama maka kredit menciptakan keuntungan tambahan bagi penjualan. Keuntungan yang diperoleh bukan hanya dari hasil penjualan lebih banyak, melainkan juga dari selisih bunga modal yang diperhitungkan terhadap pembeli dengan bunga modal pinjaman yang sebenarnya harus dibayarkan pada bank sebagai sumber dana pembelanjaan utang piutang⁽⁵⁾.

Sehubungan dengan beban resiko dengan adanya piutang akan menimbulkan:

1. Beban biaya modal

Piutang sebagai salah satu bentuk investasi akan menyerap sebagian dari modal perusahaan yang tersedia. Bila perusahaan menggunakan modal sendiri seluruhnya, maka dengan adanya piutang, modal yang tersedia untuk investasi bentuk lain (persediaan, aktiva tetap, dsb) akan berkurang. Dengan demikian biaya modal besarnya sama dengan biaya modal sendiri. Bilamana modal sendiri tidak mencukupi sehingga perusahaan menggunakan pinjaman dari sumber ekstern (bank), maka akan timbul beban biaya eksplisit, yaitu dalam bentuk bunga modal



pinjaman, oleh karena itu piutang sebagai investasi, dibelanjai dengan modal sendiri atau modal yang berasal dari luar selalu menambah beban tetap yang berwujud biaya modal (cost of capital).

2. Piutang juga menimbulkan jenis biaya lain yaitu biaya administrasi utang piutang. Biaya administrasi piutang tersebut terdiri dari:
 - a. Biaya orang atau unit kerja yang diserahi tugas mengelola piutang, yaitu berupa gaji atau jaminan sosial lainnya bagi petugas penagihan dan pengadministrasian piutang, hal ini dimaksudkan agar piutang-piutang dapat dibukukan secara tertib dan teratur serta ditagih pada waktunya.
 - b. Biaya penagihan piutang agar terbayar tepat pada waktunya, perlu dilakukan usaha khusus untuk menagihnya yang mana memerlukan biaya. Biaya-biaya tersebut mungkin biaya telpon, biaya surat-menyurat, telegram atau biaya perjalanan bagi sipenagih piutang.
3. Piutang mungkin tidak seluruhnya dapat ditagih karena debitur lari atau bangkrut. Dapat saja timbul piutang macet atau tidak dapat tertagih sama sekali sehingga mengakibatkan adanya piutang tak tertagih (bad debts) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu yang dibentuk lewat penyisihan sebagian keuntungan penjualan perusahaan. Pembentukan

⁵⁾ Gunawan Adisaputro, 1986, *Anggaran Perusahaan*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, hal. 47.

cadangan piutangragu-ragu inilah yang merupakan salah satu bentuk biaya piutang.

Penjualan secara kredit merupakan suatu hal yang populer saat ini, karena dengan penjualan secara kredit dapat menarik langganan untuk membeli barang dan jasa perusahaan yang bersangkutan. Resiko yang ditimbulkan karena penjualan secara kredit ini dapat dihindarkan sekecil mungkin jika piutang mendapat perhatian dan penanganan yang serius dari pihak manajemen perusahaan.

Kebijaksanaan penjualan kredit mengandung 4 unsur, menurut J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham dalam buku *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, yaitu:

1. Periode kredit, yaitu jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran.
2. Diskon yang diberikan untuk mendorong pembayaran yang lebih cepat.
3. Standar kredit, yaitu persyaratan minimum atas kemampuan keuangan dari para pelanggan agar bisa membeli secara kredit.
4. Kebijakan mengenai penagihan, yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutangyang tidak dibayar pada waktunya⁶⁾.

Selain faktor-faktor diatas, masih ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi kebijakan kredit perusahaan secara keseluruhan, yaitu:

1. Laba yang dihasilkan.

⁶⁾ Weston J.Fred & Eugene F. Brigham, 1998, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Jilid Satu, Edisi Kesembilan, Jakarta: Erlangga, hal. 474

Jika terbuka kemungkinan menjual secara kredit dan menggunakan beban (semacam bunga) atas piutang usaha yang ada, maka penjualan secara kredit tersebut bisa jadi lebih menguntungkan dari pada penjualan tunai.

2. Pertimbangan hukum dalam pemberian kredit.

Misalnya adanya undang-undang yang melarang perusahaan untuk memberlakukan syarat kredit yang berbeda-beda kepada sekelompok pelanggan yang berbeda kecuali jika perhitungan biaya dapat membenarkan perlakuan tindakan tersebut.

3. Perangkat kredit

Ada beberapa macam perangkat kredit, antara lain:

- a. Open account, adalah perangkat kredit yang hanya terdiri dari faktor semata yang ditandatangani oleh pembeli setelah barang diterima, kemudian dilanjutkan dengan pencatatannya pada pembukuan pembeli dan penjual.
- b. Pomes (promissory note), adalah dokumen yang menyebutkan jumlah, persentase dan suku bunga, jadwal pembayaran dan syarat serta kondisi lain atas suatu pinjaman .
- c. wesel (commercial draft) adalah wesel yang ditarik oleh dan demi keuntungan penjual yang harus ditandatangani oleh perusahaan-

perusahaan pembeli agar mendapat hak kepemilikan atas barang yang dibeli.

- d. Wesel atas unjuk (sight draft) adalah wesel yang harus segera dibayar setelah di akseptasi oleh pembeli
- e. Wesel berjangka (time draft) adalah wesel yang dibayar pada tanggal tertentu di masa mendatang.

3.2.2. Manajemen Piutang

Keberhasilan atau kegagalan perusahaan tergantung terutama atas permintaan produknya - sebagai patokan, makin tinggi penjualan, makin sehat dan makin menguntungkan suatu perusahaan. Tetapi meskipun penjualan tinggi, terutama penjualan secara kredit tanpa adanya penanganan yang serius terhadap piutang, hanya akan menimbulkan masalah bagi perusahaan. Oleh karena itu manajemen piutang merupakan aspek penting yang harus dilaksanakan oleh perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Pengelolaan piutang yang baik sangat membantu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya dan salah satu fungsi manajemen piutang yang dapat membantu pencapaian tujuan perusahaan dalam pengelolaan piutang yang terbaik adalah pengendalian yang efektif.

Masalah pokok yang dihadapi oleh perusahaan dalam hal manajemen piutang yaitu masalah pengendalian pemberian dan pengendalian pengumpulan piutang serta evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

Pengendalian piutang tidak berjalan secara otomatis namun diperlukan adanya usaha untuk memonitor setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau besarnya, waktu maupun keadaan debitur secara jelas dan berkesinambungan. Tanggung jawab mengenai pengendalian kredit haruslah secara jelas dibebankan kepada seorang manajer tertentu, misalnya manajer kredit, seorang petugas penjualan ataupun akuntan, sehingga dengan demikian standar prestasinya dapat diukur.

Tujuan dasar dari pengelolaan penjualan kredit adalah untuk meningkatkan penjualan yang menguntungkan dengan memberikan kredit kepada pelanggan yang layak menerimanya, sehingga memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi kredit dan dalam menagih piutang, para manajer mengemban suatu tugas penting. Jadi jika calon pembeli tidak memenuhi standar kredit, maka penyelesaian sederhana adalah menolak pesannya. Tindakan ini bisa dibenarkan setelah membandingkan kemungkinan untung-rugi yang diakibatkan pesanan tersebut. Akan tetapi dalam menganalisis informasi kredit para pelanggan, manajer kredit mungkin menemukan hal-hal yang

menyebabkan lemahnya posisi keuangan perusahaan tersebut, sehingga keputusannya bisa menjadi lain.

Manajer kredit yang kreatif akan menjadikan dirinya konsultan sejati secara gratis bagi pelanggan. Dengan tertanggulangnya masalah yang mungkin dihadapi pelanggan dan dengan meningkatkan hubungan bisnis dengan pelanggan, maka penjualan dan laba perusahaan akan berkembang. Karena itu fungsi kredit mendapat perhatian -besar dalam strategi perusahaan.

Tujuan perusahaan secara keseluruhan sehubungan dengan manajemen piutang seharusnya tidak ditekankan pada kecepatan pengumpulan piutang saja, tetapi juga harus diperhatikan untung rugi yang mungkin timbul dalam aspek-aspek yang lain di manajemen piutang misalnya kebijaksanaan-kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang.

3.3. Faktor-faktor Penentu Besarnya Piutang

Dalam upaya mendorong volume penjualannya, suatu perusahaan sering melakukan penjualan secara kredit, disamping kebijakan secara tunai atau cash. Sebagai akibat penjualan dengan kredit, maka tingkat resiko untuk tidak dibayarnya piutang menjadi besar dibanding kalau menjual secara tunai. Disamping itu, karena penjualan secara kredit ini melibatkan



pihak debitur yang berada di luar perusahaan, maka pihak perusahaan perlu berhati-hati.

Menurut Napa J. Awat dalam bukunya yang berjudul Manajemen Keuangan (pendekatan matematis), besarnya piutang ditentukan oleh:

Besar kecilnya piutang suatu perusahaan tergantung dari dua variabel, yaitu: (1).tingkat penjualan, dan (2) Syarat pembayaran kredit (term of credit). Tingkat penjualan biasanya dipengaruhi oleh: (1) faktor-Faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang sering disebut sebagai variabel-variabel pemasaran atau sering pula disebut marketing mix, dan (2) faktor-faktor yang berada diluar kemampuan perusahaan untuk mengendalikannya, seperti selera konsumen, pendapatan konsumen, pendapatan nasional, permintaan agrerat dalam produksi tersebut dan lain-lain. Sedangkan marketing mix biasanya terdiri dari beberapa unsur seperti kebijakan mengenai produksi, harga, saluran distribusi, dan promosi ⁷⁾.

Sedangkan faktor-faktor penentu besarnya piutang menurut Suad Husnan dalam buku Pembelanjaan Perusahaan adalah:

1. Standar Kredit, atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.
2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa seorang langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar utangnya.
3. Potongan (discount) yang diberikan kepada langganan⁸⁾.

3.4. Pengendalian Piutangdan Kebijakan Pengendalian Piutang

Setiap pemimpin perusahaan selalu menginginkan penjualan barang dagangannya secara tunai, namun dilain pihak setiap pemimpin harus

⁷⁾ Napa J. Awat, Manajemen Keuangan, 1999, Pendekatan Matematis, Jakarta: PT. Graamedia Pustaka Utama, hal. 451.

mengakui dengan penjualan secara kredit akan menimbulkan kemungkinan perluasan pasar dari penjualannya, yang sekaligus menambah laba usaha walaupun perusahaan harus menanggung suatu resiko.

Dengan penjualan secara kredit tersebut, berarti menimbulkan piutang bagi perusahaan tersebut. Masalah yang sering dihadapi perusahaan yaitu sering terjadinya penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu tertagih seluruhnya, dan jika keadaan ini berlangsung lama akan mengakibatkan bertambah kecilnya modal.

Oleh karena itu piutang perlu pengelolaan dan pengendalian yang serius agar resiko yang akan timbul dapat ditekan sekecil mungkin dan tidak menghambat operasi perusahaan.

Untuk hal tersebut diatas, maka terlebih dahulu perlu diketahui fungsi bagian utang piutang. Menurut Zaki Baridwan, fungsi bagian piutang terbagi tiga, yaitu:

1. Membuat catatan piutang yang menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah kredit tiap-tiap langganan, jumlah kas maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan. Karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Oleh karena itu catatan piutang harus

²⁾Suad Husnan, 1992, Manajemen Keuangan, Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek), Buku Kedua, Cetakan Keempat, Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, hal. 36.

dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.

2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat pernyataan piutang dapat dibuat dalam beberapa bentuk. Karena bentuknya bermacam-macam dan tiap-tiap bentuk mempunyai hubungan yang erat dengan prosedur penyusunannya maka perlu dipertimbangkan bentuk mana yang dipilih disesuaikan dengan metode jurnal dan posting, serta kebutuhan informasinya.
3. Membuat daftar analisa umur piutangsetiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan, dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang⁹⁾.

Untuk menghindari besarnya piutang tidak tertagih maka dalam pengendalian piutang, beberapa hal yang perlu dilaksanakan antara lain:

1. Penilaian dan pencegahan resiko kredit.
2. Kebijakan pengumpulan piutang
3. Teknik-Teknik pengumpulan piutang

ad. 1. Penilaian dan Pencegahan Resiko Kredit

Dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melakukan penilaian 5C dari calon pelanggan, yaitu:

a. Character

Character adalah penilaian pemimpin dalam kejujuran. Informasi yang menunjukkan integritas yang kurang baik dari langganan adalah penting sekali bagi penilaian pemimpin karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

9)Zaki Baridwan. Op, Cit. Hal 145

b. Capacity

Sehubungan dengan kemampuan langganan dengan menunjukkan bahwa perusahaannya beroperasi sukses. Dimana dalam hal ini ditunjukkan oleh profit record dari perusahaan langganan.

c. Capital

Capital berhubungan dengan penilaian sumber-sumber financial dari perusahaan langganan, terutama ditunjukkan oleh neracanya.

d. Collateral

Collateral berhubungan dengan pencerminan aktiva perusahaan langganan sebagai jaminan keamanan kredit yang diberikan kepada perusahaan tersebut.

e. Condition

Condition berhubungan dengan penilaian dan menyarankan kemungkinan untuk mengadakan pembatasan atau ketentuan terhadap perpanjangan kredit untuk perkiraan yang diragukan.

ad.2. Kebijakanaksanaan Pengumpulan piutang

Kebijakanaksanaan pengumpulan piutang adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan

perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung kepada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

ad.3. Teknik-teknik Pengumpulan piutang

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Melalui Surat. Bilamana waktu pembayaran dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada mengingatkan (menegur) langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila tersebut belum juga dibayar setelah beberapa surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.
2. Melalui Telepon. Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat



menelpon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran.

3. Kunjungan Personal. Teknik ini seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
4. Tindakan Yuridis. Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

3.5. Kriteria Pengukuran Efisiensi Bagian Kredit

Sebelum mengadakan pengukuran efisiensi bagian kredit, terlebih dahulu akan dikemukakan fungsi bagian kredit. Pada perusahaan, dimana penjualan sebagian besar dilakukan secara kredit, diperlukan adanya suatu bagian kredit yang dipimpin seorang manajer kredit. Secara umum tugas manajer kredit adalah mendorong pengembangan suatu sistem penjualan kredit yang dapat memperbesar volume penjualan dan mencegah agar resiko tak tertagihnya piutang dagang seminimal mungkin. Untuk itu fungsi bagian kredit adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan dan menetapkan kebijakan dan syarat penjualan kredit.

2. Mengevaluasi calon-calon pelanggan.
3. Menyetujui pemberian dan pemberhentian kredit kepada pelanggan lama atau baru.
4. Menetapkan batas-batas jumlah kredit yang dapat diberikan kepada seorang debitur.
5. Menentukan cara-cara yang harus ditempuh dalam rangka penagihan piutang, termasuk piutang yang telah melampaui waktu jatuh tempo.
6. Mengatur penyelesaian administrasi piutang yang tidak berhasil tertagih, meskipun telah diambil tindakan-tindakan hukum.
7. Mengajukan pertimbangan-pertimbangan penghapusan piutang para pelanggan.
8. Memelihara suatu sistem pencatatan kredit tiap pelanggan.

Fungsi dan tanggung jawab setiap bagian dalam perusahaan merupakan salah satu alat ukur efisiensi tidaknya setiap bagian dalam melaksanakan tugasnya, dengan kata lain apakah kebijakan pemimpin yang telah digariskan dijalankan sebagaimana mestinya atau sesuai dengan standar pengukuran biaya setiap fungsi, juga indeks-indeks atau standar-standar lain yang dipergunakan.

Standar-standar pengukuran efisiensi bagian kredit dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Hubungan penjualan kredit dengan penjualan total, digunakan untuk mengetahui pengaruh dari penjualan kredit terhadap volume penjualan selama periode tertentu.
2. Hubungan kerugian piutang ragu-ragu dengan penjualan kredit, pengukuran ini menggambarkan kebijakan penjualan kredit longgar atau tidak. Kerugian yang tinggi dapat menunjukkan kebijakan kredit yang terlalu longgar.
3. Prosentase penagihan, menunjukkan hubungan antara jumlah piutang yang ditagih selama satu periode dengan saldo piutang pada awal periode.
4. Umur rata-rata piutang, menunjukkan hubungan antara waktu rata-rata peredaran piutang.
5. Prosentase penunggakan, mengukur banyaknya debitur dan jumlah piutang yang telah jatuh tempo.
6. Prosentase penolakan, merupakan data yang menunjukkan proporsi permintaan kredit yang ditolak.

Standar pengukuran efisiensi bagian kredit yang telah dikemukakan diatas, merupakan metode analisis yang akan digunakan dalam pembahasan. Penerapan standar pengukuran tersebut tentunya disesuaikan dengan kondisi perusahaan serta bentuk informasi yang dibutuhkan oleh pimpinan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Pada tahun 1914 untuk pertama kalinya kota Makassar mendapatkan energi listrik tenaga uap (mesin uap) yang berlokasi di pelabuhan Makassar. Daya yang dibangkitkan, disalurkan ke pelabuhan kapal laut dan perkantoran disekitar pelabuhan.

Dengan makin meningkatnya permintaan, maka pada tahun 1952 dibangun pusat listrik tenaga uap (PLTU) dengan daya terpasang 2x1000 kwh di Sungguminasa yang berjarak 10 Km dari kota Makassar oleh NV. Nederland Indischi Gas Electricitiet Mascchappy (OGEM). Akan tetapi situasi politik negara pada saat itu sedang menghadapi perjuangan pengembalian Irian Barat kepada pemerintah Republik Indonesia dimana pemerintah telah memutuskan hubungan ekonominya dengan Belanda, maka perlistrikan yang dahulunya diambil alih oleh NV. OGEM diambil alih dan dianalisisakan kepada pemerintah, sebagaimana yang tercantum dalam UU Nasionalisasi perusahaan Belanda (UU no 76 tahun 1958) yang berlaku sejak tanggal 3 Desember 1957.

Untuk selanjutnya jasa perlistrikan ini dikelola oleh perusahaan listrik negara yang kemudian dikenal dengan nama PLN Makassar dimana daerah

pengusahaannya hanya terbatas di kota Makassar saja, sedang daerah-daerah diluar kota Makassar, perlistrikannya ditangani oleh PT Maskappi perusahaan setempat (PT MPS).

Pada tahun 1961, pusat pembentuk PLN eksploitasi VI dengan wilayah kerjanya meliputi daerah Sulawesi Selatan dan Tenggara yang berkedudukan di Makassar. Dalam periode yang sama terbentuklah PLN cabang luar kota yang mengelola perlistrikan di kota-kota: Majene, Bantaeng, Bulukumba, dan Palopo, dimana kelima daerah tersebut PLN hanya menangani pembangkitannya, sedang pendistribusiannya dilaksanakan oleh PT. MPS.

Perusahaan umum milik negara (PLN) pusat memiliki peranan untuk pengembangan perlistrikan di Indonesia, selanjutnya mengeluarkan surat edaran No.078/PPST/167 tentang klasifikasi bagi kesatuan-kesatuan perusahaan listrik negara.

Dengan adanya surat tersebut, maka PLN cabang luar kota tidak dapat diklasifikasikan sebagai cabang. Untuk itu PLN Eksploitasi VI mengeluarkan surat keputusan No.001/E.VI/1968 tanggal 6 Januari 1968 yang membubarkan PLN Cabang luar kota dan pengaturan segala sesuatunya ditangani oleh PLN Eksploitasi VI.

Pada tahun 1971, perlistrikan di Kabupaten Wajo (Sengkang) yang ditangani oleh PT MPS, oleh pemerintah setempat diserahkan kepada PLN



Exploitasi VI sesuai dengan surat keputusan pimpinan PLN Exploitasi VI No. 003/E.VI/1971 tanggal 1 September 1971, maka unit perlistrikan Sengkang berstatuskan sebagai PLN ranting dan ditempatkan di bawah PLN Cabang Makassar.

Dalam periode yang sama pula perlistrikan dikota yang ditangani oleh PD. Linda (Exploitasi pt. MPS) juga diserahkan pengelolannya kepada PLN sesuai dengan surat keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Sulawesi Selatan-Tenggara No. 178/1971 tanggal 18 September 1971.

Untuk pengurusan perusahaan perlistrikan di Kendari, maka oleh pimpinan PLN Exploitasi dikeluarkan surat keputusan No. 008/E.VI/1971 tanggal 1 September 1971 tentang struktur organisasi PLN Cabang Makassar ranting Kendari.

Beberapa saat kemudian perlistrikan di Kabupaten Soppeng mengikuti langkah kota Sengkang yaitu menyerahkan pengelolaan perlistrikan kepada PLN Exploitasi VI dibawah PLN Cabang Makassar dengan status ranting, pada tahun 1971 untuk wilayah kerja PLN Exploitasi VI di Sulawesi Selatan dan Tenggara. Perlistrikannya benar-banar dikelola oleh PLN dibawah teknis PLN Exploitasi VI Cabang Makassar yang meliputi daerah: Majene, Bantaeng, Bulukumba, Palopo dan Watampone pengelolaannya dilakukan secara bersama antara PLN dengan PT. MPS.

Peraturan pemerintah No. 18 tahun 1972 adalah merupakan dasar hukum tentang perubahan status dari perusahaan negara menjadi perusahaan umum (PERUM) dengan dasar PP.No.1/PRT/1973 tanggal 21 Maret 1973 tentang struktur organisasi. Perum listrik negara dimana PLN Exploitasi VI berubah menjadi PLN Exploitasi VIII pada bulan September 1975. Menteri mengeluarkan peraturan No.0034/PRT/1975 tanggal 9 September 1975 dimana pengusahaan mempunyai unsur-unsur pelaksanaan yaitu proyek dari PLN wilayah. Sesungguhnya peraturan tersebut telah mengubah PLN Exploitasi VIII menjadi PLN Wilayah.VIII.

Pada periode yang sama Bupati Kepala Daerah Tingkat II mengeluarkan surat keputusan No.087/KPTS/1975 tanggal 1 November 1975 yakni menyerahkan perusahaan listrik PEMDA kepada PLN sehingga terbentuklah unit-unit baru yakni Segeri, Malino dan Bantaeng dibawah naungan PLN Cabang Makassar.

Sehubungan dengan peningkatan program pemerintah di bidang perlistrikan searah dengan penyerahan usaha perlistrikan Pemda Tingkat I Sulawesi Selatan kepada PLN Wilayah VIII mengeluarkan beberapa surat keputusan:

- a. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No./003/W.VIII/1977 tanggal 1 April 1977 PLN Cabang Makassar membawahi:

- PLN Ranting Takalar

- PLN Ranting Bantaeng
 - PLN Ranting Pangkep
 - PLN Ranting Kendari
- b. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.007/W.VIII/1997
Tanggal 1 April 1977 tentang pembentukan:
- PLN Ranting Malino
 - PLN Ranting Segeri
- c. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.017/W.VIII/1977
Tanggal 24 Agustus 1977 yakni mencabut PLN Cabang Ranting
Kendari menjadi PLN Cabang Kendari.
- d. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.040/W.VIII/1978
Tanggal 18 November 1978 tentang pembentukan PLN Sub Ranting
Kalibajeng.
- e. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.013/W.VIII/1986
Tanggal 28 Februari 1986 tentang pembentukan PLN Ranting
Sungguminasa.
- f. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.23 Tahun 1994
tentang pengalihan bentuk perusahaan umum (PERUM) Listrik
Negara menjadi perusahaan Perseroan (Persero) tanggal 16 Juni
1994.

- g. Berdasarkan Keputusan Direksi perusahaan umum listrik negara No.189.K/023/DIR/1994 Tanggal 19 Juli 1994 PLN Cabang Makassar memilih pola IV, artinya PLN Cabang Makassar menjadi 4 (empat) bagian yang sebelumnya hanya 2 (dua) bagian.
- h. Keputusan Direksi PT. Perusahaan Umum milik Negara (Persero) No.095.K/023/DIR/1995, tentang pembentukan satuan organisasi rayon pada PLN Wilayah VIII Cabang Makassar sebagai berikut:
- Kotamadya Makassar: PLN Cabang Makassar.
 - Daerah Tingkat II Kabupaten Maros: PLN Ranting Maros, PLN Sub Ranting Campaniaga.
 - Daerah Tingkat II Kabupaten Pangkep: Ranting Pangkep, Ranting Segeri, Sub Ranting Balocci.
 - Daerah Tingkat II Kabupaten Takalar: PLN Ranting Sungguminasa, Ranting Kalibajeng, Ranting Malino, Kantor jaga Lanna, Sub Ranting Tamaone, kantor jaga Malakaji, Lides Parigi, Lides Majannang, Lides Padaelo.
 - Pulau Barrang Lompo: Sub Ranting Barrang Lompo, Lides Barrang Lompo.
 - Pulau Kodingareng: Sub Ranting kodingareng.



4.2. Struktur Organisasi

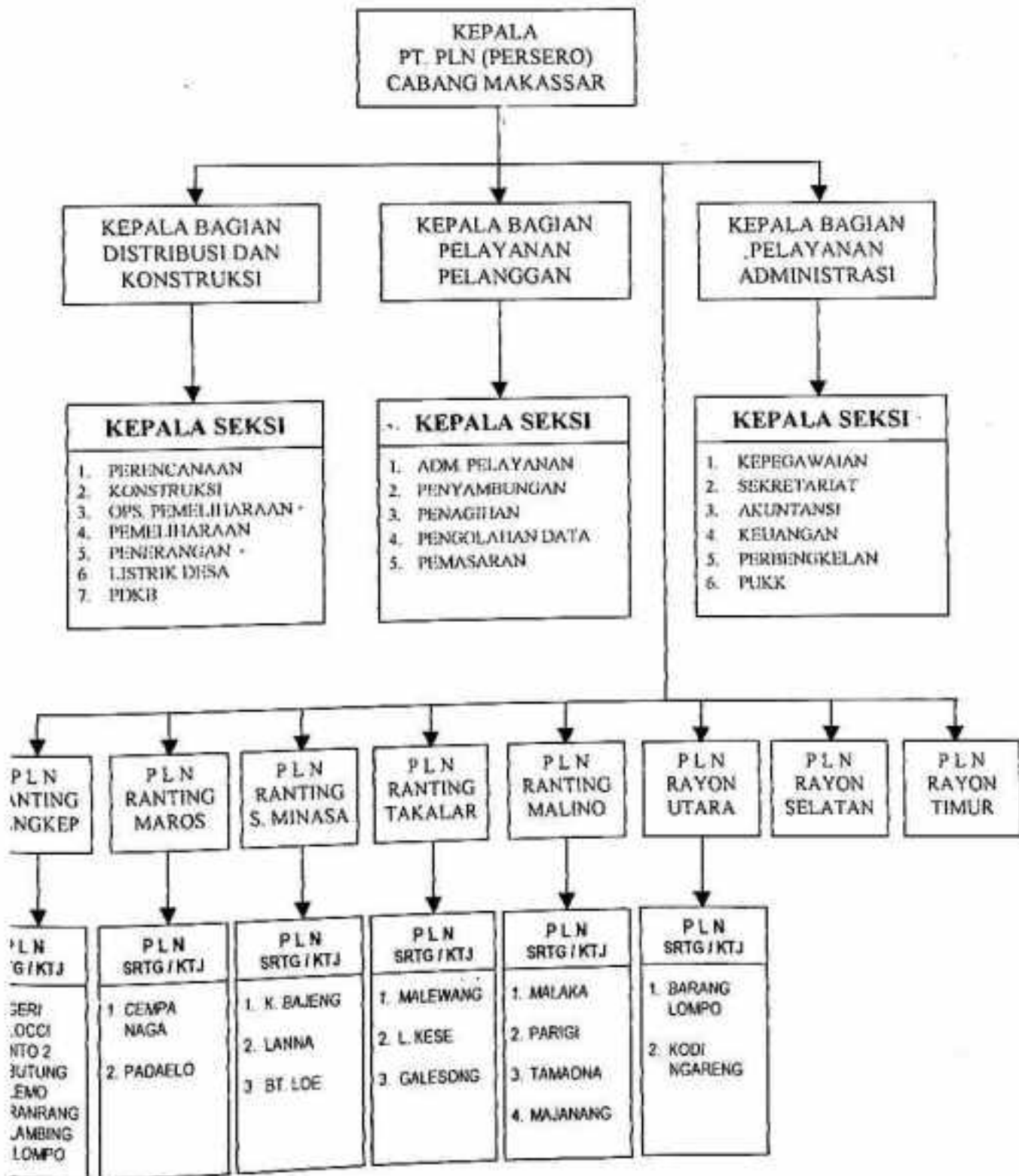
Struktur organisasi PT. PLN Cabang Makassar, menggunakan struktur flat (datar) dengan tiga tingkatan. Struktur organisasi kantor cabang, tingkatannya yaitu Kepala cabang , Kepala Bagian, Kepala Seksi. Sedangkan struktur organisasi unit bawahan, tingkatannya adalah Kepala cabang, Kepala Rayon/ Ranting dan Kepala Sub Ranting.

Departementasi yang digunakan adalah departementasi fungsional untuk struktur organisasi di kantor cabang dan departementasi wilayah untuk struktur organisasi unit-unit bawahan seperti kantor rayon, kantor ranting, kantor jaga dan listrik pedesaan.

Adapun susunan organisasi PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar terdiri atas:

- a) Pimpinan adalah Kepala Cabang.
- b) Kepala Cabang langsung membawahi kepala bagian yang terdiri dari:
 1. Kepala Bagian Distribusi dan Konstruksi yang membawahi beberapa kepala seksi, yaitu:
 - Kepala Seksi Perencanaan

**SKEMA I
STRUKTUR ORGANISASI
PT. PLN (PERSERO) CABANG MAKASSAR**




Sumber : PT. PLN (PERSERO) Cabang Makassar

- Kepala Seksi Konstruksi
- Kepala Seksi Operasi Distribusi
- Kepala Seksi Pemeliharaan
- Kepala Seksi Peneraan
- Kepala Seksi Listrik Desa
- Team PDKB

2. Kepala Bagian Pelayanan Pelanggan, yang membawahi beberapa kepala seksi, yaitu:

- Kepala Seksi Administrasi Pelanggan
- Kepala Seksi Penyambungan
- Kepala Seksi Penagihan
- Kepala Seksi Pengolahan Data
- Kepala Seksi Pemasaran

3. Kepala Bagian Administrasi, yang membawahi beberapa kepala seksi, yaitu:

- 
- Kepala Seksi Kepegawaian
 - Kepala Seksi Sekretariat
 - Kepala Seksi Akuntansi
 - Kepala Seksi Keuangan
 - Kepala Seksi Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK)

c) Kepala Cabang membawahi beberapa kepala ranting, yaitu:

- Kepala Ranting Pangkep
- Kepala Ranting Maros
- Kepala Ranting Sungguminasa
- Kepala Ranting Takalar
- Kepala Ranting Malino

d) Kepala Cabang membawahi beberapa kepala unit rayon:

- Kepala Rayon Utara
- Kepala Rayon Selatan



- Kepala Rayon Timur

4.3. Tugas dan Fungsi Organisasi

Berbagai fungsi yang melekat pada struktur organisasi PT. PLN Cabang Ujung Pandang, dijelaskan sebagai berikut :

1. Kepala cabang

- Merumuskan sasaran kerja cabang, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan pelayanan, pendistribusian, dan pembangkitan tenaga listrik berikut pembangunannya sesuai kebijaksanaan PLN maupun PLN Wilayah / Distribusi.
- Menyusun usulan rencana anggaran operasi dan investasi untuk ditindaklanjuti kepada Pimpinan PLN Wilayah/Distribusi sebagai bahan rencana pelaksanaan tahun yang akan datang.

2. Kepala Bagian Distribusi dan Konstruksi

- Melaksanakan kegiatan konstruksi, sesuai kebijaksanaan pimpinan yang mencakup bidang perencanaan teknik yang menggunakan metodologi dan teknik yang rasional serta data yang akurat, pengendalian dan administrasi teknik.

b. Melaksanakan kegiatan distribusi sesuai dengan kebijakan pimpinan yang mencakup bidang perencanaan distribusi, operasi, pemeliharaan dan penerangan yang menggunakan metodologi yang rasional serta data yang akurat termasuk distribusi listrik pedesaan.

c. Membuat laporan dalam bidangnya

Kepala Bidang Distribusi dan Konstruksi bertanggung jawab atas seluruh kegiatan distribusi dan konstruksi perusahaan kepada Kepala PT. PLN (Persero) Cabang Makassar.

Pada bagian distribusi dan konstruksi terdapat enam seksi dan satu tim khusus pekerjaan dalam keadaan bertegangan (PDKB) yang melaksanakan kegiatan tersebut yaitu :

1. Seksi perencanaan tugasnya mengatur dan mengarahkan penyusunan rencana kerja, SOP pengoperasian serta penyusunan RAO dan pemantauan pemutakhiran data atau informasi jaringan distribusi sehingga dapat menunjang target sasaran yang telah ditetapkan.
2. Seksi Konstruksi, tugasnya mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan pelaksanaan dan administrasi konstruksi penyediaan tenaga listrik serta bangunan sipil yang terkait guna pencapaian target dan mutu penyelesaian.
3. Seksi operasi distribusi, mengatur dan mengarahkan pelaksanaan manuver jaringan, perbaikan gangguan dan pengaturan jaringan yang



berkaitan dengan pemasangan gardu, modifikasi dan perluasan jaringan agar keandalan pendistribusian tenaga listrik dapat terjadi.

4. Seksi pemeliharaan distribusi, mengatur dan melaksanakan pemeliharaan jaringan prasarana dan sarana listrik.
5. Seksi peneraan, mengawasi serta memberi petunjuk dan membagi tugas-tugas kepada teknisi peneraan hingga sasaran dapat tercapai
6. Seksi listrik desa, menyusun rencana dan evaluasi pengembangan dan pengusaha listrik pedesaan sebagai bahan pelaksanaan pembangunan dan pengusahaannya.

7. Team PDKB

3. Kepala Bagian Pelayanan Pelanggan

- a. Melaksanakan kegiatan pelayanan kepada para pelanggan dan calon pelanggansesuai dengan kebijaksanaan pimpinan yang mencakup bidang-bidang pemasaran, administrasi pelanggan, penagihan, penyambungan tenaga listrik, dan pengolahan data, dengan menggunakan metodologi yang rasional serta data yang akurat.
- b. Menyusun rencana kerja bagian pelayanan pelanggan sebagai pedoman
- c. Membuat laporan dalam bidangnya.

Kepala bagian pelayanan pelanggan bertanggungjawab atas seluruh kegiatan melayani pelanggan dan calon pelanggan kepada Kepala PT. PLN (Persero) Cabang Ujung Pandang.

Pada bagian pelayanan pelanggan terdapat lima seksi yang melaksanakan kegiatan tersebut yaitu:

1. Seksi Administrasi pelanggan, tugasnya meliputi pelayanan pada calon pelanggan pencatatan, jumlah pelanggan, jenis tarif dan jumlahnya.
2. Seksi Penyambungan, tugasnya adalah survey lokasi, pemeriksaan instalasi dan pemasangan SR/APP sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Seksi Penagihan, mengatur dan mengarahkan kegiatan penagihan dan pengiriman rekening untuk pencapaian optimalisasi.
4. Seksi Pengolahan Data, tugasnya adalah aplikasi program pengolahan data, penyajian informasi dan penyimpanan data guna menciptakan sistem informasi yang memadai.
5. Seksi Pemasaran, tugasnya meliputi penjualan, penyuluhan, pengembangan sarana pembayaran untuk pencapaian optimalisasi pemasaran.

4. Kepala Bagian Administrasi

- a. Melaksanakan kegiatan administrasi kepegawaian, administrasi keuangan serta administrasi secara keseluruhan sesuai kebijaksanaan pimpinan yang mencakup bidang anggaran, akuntansi, tata usaha kepegawaian dan kesekretariatan dengan menggunakan metodologi yang rasional serta data yang akurat.
- b. Membuat laporan dalam bidangnya.

Kepala bagian administrasi bertanggung jawab atas seluruh kegiatan administrasi yang meliputi anggaran, keuangan, akuntansi, usaha kepegawaian dan kesekretariatan kepada Kepala PT. PLN (Persero) cabang Ujung Pandang.

Pada bagian administrasi terdapat enam seksi, yang melaksanakan kegiatan tersebut, yaitu :

1. Seksi kepegawaian, mengatur dan mengarahkan kegiatan kepegawaian yang meliputi pengembangan SDm, tata usaha kepegawaian, kesejahteraan pegawai, keselamatan dan kesehatan kerja, guna kelancaran tugasnya.
2. Seksi sekretariat, mengatur dan mengarahkan kegiatan kesekretariatan yang meliputi surat menyurat, kebutuhan fasilitas/ saran kerja dan pemeliharaan sarana kerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

3. Seksi Akutansi, tugasnya meliputi pencatatan transaksi, aktiva tetap, persediaan barang serta pembuatan laporan pembukuan.
 4. Seksi Keuangan, tugasnya meliputi penyusunan rencana anggaran pendapatan dan belanja kantor cabang, pengelolaan dana dan kegiatan perpajakan sesuai dengan ketentuan.
 5. Seksi perbekalan, mengatur dan mengarahkan rencana persediaan dan pengadaan barang peralatan, perbekalan berdasarkan perubahan.
 6. Seksi pembinaan usaha kecil dan koperasi (PUKK)
5. Kepala-kepala Unit Rayon, Ranting, Sub Ranting, Kantor Jaga dan Listrik Pedesaan.

Unit - unit bawahan PLN Cabang ujung Pandang terdiri dari :

- Unit Rayon	= 3 unit
- Unit Ranting	= 5 unit
- Unit Sub Ranting	= 13 unit
- Kantor Jaga	= 1 unit
- Listrik Pedesaan	= 8 unit
Jumlah Unit	= 30 unit

Kepala - kepala unit yang bersangkutan melaksanakan tugas pokok yaitu melaksanakan penjualan tenaga listrik wilayah kerjanya.

Pertanggung jawaban tugas tersebut diatur sebagai berikut :

1. Kepala Rayon/Kepala Ranting bertanggung jawab kepada Kepala PT. PLN (Persero) Cabang Makassar.
2. Kepala sub Ranting / Kantor Jaga / Listrik Pedesaan bertanggung jawab kepada Kepala Ranting yang membawahnya.

4.4. Peralatan dan Sistem Tata Usaha Langgan

Dalam melakukan suatu kegiatan terutama kegiatan-kegiatan yang menyangkut hajat hidup orang banyak seperti halnya yang dilakukan oleh PT. PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang, memang sangat perlu tersedianya fasilitas yang merupakan alat-alat perlengkapan yang menunjang pelaksanaan tugas-tugas. Kelancaran tugas serta efisiensi operasional dapat dicapai khususnya dalam bidang pelayanan bila tersedia suatu petunjuk pelaksanaan kerja yang diatur secara sistematis.

Peralatan dan perlengkapan yang dimaksud yaitu gedung, alat tulis menulis, alat pembuatan rekening listrik, kendaraan dan alat komunikasi.

Tata usaha langganan yakni sebagian dari administrasi PLN yang mengatur kepentingan langgan, calon langgan atau masyarakat yang membutuhkan tenaga listrik. Tata usaha langgan merupakan suatu rangkaian kegiatan operasional dalam mengurus administrasi langgan yang bertujuan meningkatkan pelayanan langgan, meningkatkan pendapatan perusahaan, meningkatkan ketertiban dan pengamanan

keuangan perusahaan serta mengatur tugas dan tanggung jawab pelaksana.

Bila dipandang dari sudut akuntansi, tata usaha langganan adalah sebagai suatu sumber pembukuan, meliputi; tata usaha piutang listrik, tata usaha penjualan tenaga listrik, tata usaha uang jaminan, alat pembantu dan arsip pembukuan.

Untuk menghadapi dan meningkatkan pelayanan langganan; maka PLN telah menetapkan suatu sistem yang diatur dan dilengkapi dengan contoh-contoh formulir dan petunjuk-petunjuk penggunaannya dalam arus kerja dibidang tata usaha langganan.

Dalam sistem tata usaha langganan, dibagi dalam enam fungsi yaitu:

1. Fungsi pelayanan langganan

Fungsi pelayanan langganan yaitu fungsi yang berhubungan dengan para langganan, calon langganan atau khalayak ramai yang menentukan penjelasan-penjelasan tentang pemberian aliran listrik. Fungsi ini juga menerima dan memcatat pemberitahuan atau permintaan mengenai perubahan-perubahan yang berhubungan dengan para langganan. Selain itu juga menerima keluhan atau pengaduan langganan dan meminta fungsi yang berwenang untuk menyelesaikannya.

2. Fungsi pembacaan meter

Fungsi ini melakukan pengecekan dirumah-rumah langganan untuk mencatat stan kwh meter yang terakhir setiap bulan. Untuk kelancaran tugas fungsi-fungsi ini, perlu diatur sedemikian rupa agar hambatan-hambatan yang mungkin ada dapat teratasi.

3. Fungsi pembuatan rekening

Fungsi ini melaksanakan pembuatan rekening dan daftar rekening untuk seluruh langganan tepat pada waktu yang telah ditentukan, selanjutnya membuat daftar induk rekening dan mencocokkan antara ketiganya (rekening, daftar rekening, dan daftar induk pembuatan rekening). Selain itu fungsi ini juga membuat dan menyusun statistik sehubungan dengan administrasi pembuatan rekening langganan.

4. Fungsi pembukuan langganan

Fungsi ini memcatat transaksi hutang piutang langganan PLN. Karena karyawan yang menangani tugas ini harus cermat, cepat dan tepat membukukan setiap timbulnya mutasi pada kartu hutang langganan.

Disamping itu membuat laporan secara teratur mengenai seluruh tunggakan rekening untuk diserahkan ke fungsi pengawasan kredit dan mengesahkan dengan kas register.

5. Fungsi penagihan

Fungsi ini memiliki berbagai kegiatan untuk mengadakan penagihan rekening yang telah dibuat, untuk ini ditempuh berbagai cara antara lain dengan menggunakan payment point (Bank dan giro pos) sebagai tempat pembayaran rekening listrik sehingga penagihan tersebut dapat cepat dan menguntungkan pihak PLN, konsumen dan bank/giro pos.

6. Fungsi pengawasan kredit

Fungsi ini mengurus dan mengawasi tunggakan rekening dari para pelanggan serta melakukan tindakan-tindakan agar tunggakan terbayar. Fungsi ini mengawasi secara berkala dan teratur, mengurus tunggakan rekening lama dan rekening yang masih ada sesudah pemutusan serta mengusahakan untuk pengesahan dari instansi yang berwenang.

4.5. Perincian langganan Menurut Jenis tarif dan Golongan

Tenaga listrik merupakan suatu jenis industri yang memiliki struktur pasar yang sangat beranekan ragam baik ditinjau dari pemakaiannya maupun penggunaannya. PLN membagi pemakai tenaga listrik tersebut ke dalam beberapa segmen :

1. Dari segi peruntukan, PLN membagi lima segmen yaitu:

Kelompok sosial (S), Rumah tangga (R), Bisnis (B), Industri (I), dan kantor Pemerintah (P),

2. Dari segi tegangan, PLN membagi tiga segmen yaitu :

Kelompok tegangan tinggi (TT), tegangan menengah (TM), tegangan rendah (TR)

3. Dari segi batas daya, PLN membagi pelanggan berdasarkan batas daya yaitu daya 250 kVA sampai dengan 30.000 kVA dan 30.000 kVA ke atas.

BAB V

ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG LISTRIK PADA PT. PLN (PERSERO) WILAYAH VIII CABANG MAKASSAR

5.1. Prosedur Penjualan Kredit, Pencatatan dan Penagihan Piutang Listrik PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar.

PLN sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), merupakan pemegang kuasa usaha kelistrikan di Indonesia yang mana dalam proses operasionalnya dituntut untuk mengembangkan pasar, meningkatkan pelayanan, menciptakan laba serta menjaga pertumbuhan perusahaan. Saat ini iklim usaha monopoli PLN telah berubah ke iklim persaingan yang tajam karena pemerintah telah mengizinkan sektor swasta menyediakan tenaga listrik untuk kepentingan umum. Kemudian peranan pemerintah didalam PLN di masa depan semakin dikurangi terutama dalam hal penyertaan modal.

Sebelum meninjau lebih lanjut terhadap pengendalian piutang listrik pada perusahaan ini, maka terlebih dahulu akan diuraikan mengenai prosedur penjualan kredit yang merupakan prosedur awal yang mengakibatkan terjadinya piutang listrik pada PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar.

5.1.1. Prosedur Penjualan Kredit

Tenaga listrik merupakan hasil produksi yang berbeda dengan produksi lainnya karena bersifat inmaterial (tidak nampak) yang ukurannya pemakaiannya dihitung dengan suatu alat yang disebut kwh meter. Tenaga listrik diproses oleh mesin (generator) yang pembangkitannya melalui turbin, selanjutnya dialirkan ke gardu-gardu induk melalui jaringan kabel yang bertegangan tinggi yaitu antara 30 - 300 kilo volt. Dari gardu-gardu induk disalurkan lagi ke gardu-gardu pembagi, yang telah diturunkan tegangannya menjadi 7 kilo volt, yang selanjutnya disalurkan kerumah-rumah dengan tegangan antara 110 - 220 volt. Sebelum aliran listrik disalurkan kerumah-rumah, maka terlebih dahulu mengajukan permohonan sebagai calon pelanggan.

Prosedur penjualan tenaga listrik dirancang untuk menangani transaksi atau kegiatan penjualan tenaga listrik kepada pemakai tenaga listrik. Prosedur ini dibentuk oleh beberapa elemen atau unsur yang akan menghasilkan berbagai formulir yang dijadikan bukti pendukung atau dokumen oleh bagian akuntansi dalam mencatat atau melaporkan pendapatan atas penjualan tenaga listrik dan beberapa pendapatan lainnya yang diterima perusahaan.

Jumlah pemakaian tenaga listrik setiap bulan dapat diketahui dengan memasang alat pencatat ditempat-tempat pelanggan yang menunjukkan

mlah pemakaian tenaga listrik dalam kilo watt per jam (kwh). Proses tersebut menunjukkan penjualan tenaga listrik telah terlaksana. Pada umumnya penjualan tenaga listrik di PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar adalah penjualan kredit, yang mana pemakaian selama bulan berlalu diakui sebagai piutang yang pelunasannya dilakukan pada bulan berikutnya. Tetapi ada juga sebagian pelanggan yang sering melampaui batas waktu dalam melunasi utangnya sehingga timbul masalah dalam pengendalian piutang.

Prosedur penjualan tenaga listrik pada perusahaan ini melibatkan beberapa prosedur yang dilaksanakan secara terus menerus setiap bulan sampai dengan Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik (SPJTL) dibatalkan. Prosedur-prosedur yang dimaksudkan tersebut adalah:

. Prosedur pelayanan permintaan sambungan tenaga listrik

- a) Petugas pelayanan menerima permintaan sambungan tenaga listrik (sambungan baru) dari calon pelanggan, baik berupa surat atau calon pelanggan datang ke loket PLN dengan mengisi formulir surat permohonan sambungan baru dalam rangkap tiga. Masing-masing dikirim, aslinya ke pimpinan cabang atau bagian teknik, lembar kedua dimasukkan sebagai arsip permintaan dan lembar ketiga diserahkan kepada pemohon.



- b) Membuat kuitansi tagihan Biaya Penyambungan (BP) dan Uang Jaminan Langganan (UJL) apabila persyaratan telah disetujui dan mengirim ke kasir.
 - c) Menerima kembali kuitansi dari kasir selanjutnya dicatat pada buku pemantauan biaya penyambungan.
 - d) Mengirim kuitansi ke seksi akuntansi.
 - e) Membuat surat perintah kerja penyambungan sambungan tenaga listrik dan perubahan data langganan, tagihan BP dan UJL sudah dilunasi dan mengirim dokumen tersebut ke seksi penyambungan.
 - f) Menerima kembali dokumen tersebut dari seksi penyambungan apabila sudah diadakan penyambungan tenaga listrik.
 - g) Mengirim PDL ke fungsi pembuatan rekening untuk pembuatan rekening listrik dan ke fungsi pembacaan meter untuk pencatatan pemakaian kwh dari pelanggan tersebut.
2. Prosedur penerimaan pembayaran BP dan UJL
- a) Kasir menerima kuitansi dari petugas pelayanan.
 - b) Menerima pelunasan dari pemohon sambungan tenaga listrik dan memberi cap pelunasan dan registrasi kas.
 - c) Mengirim kuitansi yang sudah lunas ke petugas pelayanan.

- b) Memasukkan data-data hasil bacaan stand kwh meter, ke daftar pemakaian kwh dan mengirim ke fungsi pembuatan rekening setiap bulan. Kartu catatan induk pembacaan meter disusun menurut urutan dan jalur daerah.
- c) Pembacaan meter terkadang tidak dapat dilaksanakan oleh karena sebab-sebab khusus, misalnya pada saat pembacaan dilakukan pintu tempat meter pengukur berada tertutup. Untuk menanggulangnya petugas pembaca meter menyimpan surat pemberitahuan pembacaan meter yang akan diisi sendiri oleh pelanggan dan selambat-lambatnya sudah diterima pengawas pembaca meter dua hari sejak tanggal surat, bila batas waktu yang ditentukan ternyata tidak dilaporkan maka pemakaian dihitung berdasarkan pemakaian bulan lalu atau pemakaian bulan terakhir.
- d) Berdasarkan pembacaan meter dicatat pada "Daftar Pembacaan Meter" selanjutnya dibuatkan "Daftar Rekapitulasi Pembacaan Meter" oleh petugas pembaca meter.
- e) Dari Daftar Rekapitulasi Pembacaan Meter dibuatkan Kartu Pemakaian kwh yang telah diteliti secara seksama untuk menjaga kemungkinan salah hitung atau pemakaian tidak wajar.

Prosedur pembuatan rekening listrik

- a) Menerima PDL kemudian mencatat/menginput ke dalam Data Induk Langgan (DIL).
- b) Menerima daftar pemakaian kwh dan menghitung serta membuat tagihan listrik bulanan. Hasil perhitungan kwh yang diterima dari fungsi pembacaan meter merupakan dasar Kartu Induk Pembuatan Rekening yang menunjukkan jumlah rekening yang harus dibuat.
- c) Membuat rekening listrik bulanan daftar-daftarnya dan diproses secara komputerisasi dengan bekerja sama seksi pengolahan data, output yang dihasilkan adalah:
 - (i) Rekening listrik
 - (ii) Daftar-daftar rekening listrik
 - (iii) Rekapitulasi pembuatan rekening listrik per tarif
 - (iv) Rekapitulasi pembuatan rekening listrik per kode golongan.
- d) Mengirim rekening listrik, daftar-daftar dan rekapitulasinya:
 - (i) Rekening listrik, daftar-daftar dan rekapitulasi rekening listrik di kirim ke seksi penagihan.
 - (ii) Daftar-daftar dan rekapitulasi rekening listrik dikirim ke fungsi pembukuan langganan.



- e) Rekening yang telah selesai dibuat, dikirim ke fungsi pembukuan langganan untuk disahkan dengan mesin (cash register) disertai Daftar Rekening Listrik dalam sekali sebulan.
- f) Membuat pembukuan laporan:
- (i) Pembukuan laporan meneliti kebenaran Daftar Rekening Listrik dan Daftar Pengiriman Rekening, bila menunjukkan kebenaran maka Daftar Pengiriman Rekening dikembalikan ke fungsi pembuatan rekening (setelah diparaf) dan lembar kedua sebagai arsip pembukuan.
 - (ii) Sebelum pengesahan rekening, terlebih dahulu dicatat jumlahnya ke dalam Buku Kontrol Pengawasan pada lajur rekening yang telah dicap.
 - (iii) Jumlah dalam lajur rekening yang harus dicap harus sama dengan jumlah pada lajur rekening yang telah dicap. Bila terjadi selisih maka jumlah selisih dicatat pada lajur koreksi kemudian mencari selisih dengan cara mencocokkan jumlah rekening dengan stock mesin cash register.
- g) Mengirim laporan-laporan yang dibuat ke seksi akuntansi dan fungsi pembukuan pelanggan.
- Nampak secara jelas dari uraian di atas, bahwa suatu sistem dan prosedur yang tersusun dengan baik tanpa direalisasikan maka sistem dan

prosedur yang telah ada tidak berfungsi sebagaimana mestinya. Berdasarkan prosedur yang ada di atas maka dapat dilihat beberapa kelemahan yaitu surat pemberitahuan pembacaan meter yang dibawa petugas pembaca meter, digunakan bila mana pembacaan angka meter tidak dapat dilaksanakan oleh karena sebab-sebab khusus. Petugas pembaca meter seharusnya meninggalkan/menyimpan surat pemberitahuan pembacaan meter (lembar kedua) di rumah pelanggan dengan mengharapkan pelanggan akan melaporkan angka pencatatan pemakaian bulan bersangkutan ke kantor PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar. Bila ternyata batas waktu yang telah ditentukan pelanggan tidak melapor maka pemakaian dihitung berdasarkan pemakaian rata-rata bulan terakhir. Pada kenyataannya, hal ini tidak pernah terlaksana. Petugas pembaca meter tidak menyimpan surat pemberitahuan pembacaan meter (lembar kedua) dan pemakai tidak pernah melakukan pencatatan sendiri, dengan demikian pembacaan meter cenderung memperhitungkan pemakaian sama dengan bulan lalu atau menaksirnya.

Hasil penaksiran inilah yang dicantumkan pada Daftar Pembacaan Meter dan kemudian diserahkan kepada pengawas pembacaan meter. Formulir kartu langganan yang tergantung dekat pesawat meter pada setiap rumah pelanggan merupakan salah satu fungsi pembacaan meter. Formulir

ini berfungsi sebagai pencatatan angka meter yang diisi oleh petugas pembaca meter disamping mencatat dalam Daftar Pembacaan Meter.

Kelemahan yang lain adalah pada formulir kartu langganan, dijelaskan bahwa kedua belah pihak tidak membubuhkan paraf sebagai tanda persetujuan akan kebenaran pencatatan. Pada pelaksanaannya, formulir kartu langganan ini banyak pelanggan tidak memilikinya, sehingga petugas pembaca meter mencatat pemakaian tanpa sepengetahuan pelanggan, dengan kata lain pelanggan tidak dapat mengetahui berapa besar pemakaian dan jumlah yang harus dibayar untuk bulan berikutnya. Hal ini dapat dihindari dengan membekali petugas pembaca meter dengan Kartu Meter Langganan dan mengganti kartu meter yang rusak atau hilang. Dengan sendirinya akan memudahkan petugas melakukan pencatatan dengan sepengetahuan pelanggan.

Kenyataan lain, pada umumnya kartu meter langganan yang tergantung pada setiap rumah pelanggan tidak berfungsi sebagaimana mestinya, yakni tidak terisi dan tidak diparaf sehingga kebenaran-kebenaran pencatatan tidak diketahui secara pasti. Akibat tidak diketahuinya kebenaran pembacaan meter, pelanggan mengadu ke kantor PLN karena pemakaian yang tiba-tiba melonjak, dapat juga disebabkan karena petugas pembaca meter hanya memperkirakan jumlah pemakaian kwh. Untuk menanggulangi pengaduan yang berulang kali karena kesalahan

pencatatan, petugas pembaca meter sebaiknya menentukan kapan melakukan pencatatan dan melakukannya secara kontinue. Dengan demikian pelanggan dapat pula mengetahui saat pencatatan dan jumlah pemakaian kwh yang sebenarnya serta turut membubuhi paraf pada Kartu Meter Langganan sebagai tanda persetujuan. Pencatatan jumlah pemakaian yang diketahui kedua belah pihak secara otomatis menciptakan internal cek penjualan tenaga listrik.

Disamping kedua kelemahan yang telah disebutkan diatas, pengawasan terhadap pemakaian yang tidak wajar, ketidakwajaran kwh setiap bulannya tidak merata. Pemakaian kwh yang tidak merata, perlu segera diadakan penyelidikan dan pemeriksaan ulang atas perhitungan angka-angka pemakaian, pengujian atas ketelitian pembaca meter. Dapat pula diadakan pemeriksaan dengan menyalin angka-angka dari daftar lain sebagai dasar pembacaan ulang atau melihat kembali angka-angka pemakaian empat bulan lalu.

Tidak terkontrolnya kewajaran pemakaian kwh dengan baik dikarenakan kebosanan petugas/pelaksana memeriksa angka-angka. Bila pelanggan tidak melaporkan pemakaian yang tidak wajar, maka ketidakwajaran ini tidak diketahui atau bahkan didiamkan.

5.1.2. Prosedur Pencatatan Piutang Listrik PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar

Pencatatan piutang merupakan salah satu jenis kegiatan yang sangat penting artinya bagi setiap perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit karena besar kecilnya kerugian tak tertagihnya piutang tergantung juga pada bagaimana cara pencatatan yang dilakukan untuk mengurangi resiko tak tertagihnya piutang dan penyelewengan atas penagihan piutang. Adapun prosedur pencatatan rekening listrik pada PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar adalah:

- a) Menerima daftar rekening dan LPRL. Rekapitulasi rekening listrik pada kode golongan dan memorial penjualan tenaga listrik dari fungsi pembuatan rekening.
- b) Mencatat jumlah penjualan tenaga listrik sebagai piutang pelanggan pada laporan piutang pelanggan sesuai rekapitulasi pembuatan rekening per kode golongan mencatat pada kartu piutang pelanggan.
- c) Membuat laporan piutang pelanggan berdasarkan ikhtisar mutasi rekening listrik dan memorial penjualan tenaga listrik.
- d) Membuat catatan-catatan mutasi pelanggan.

- e) Mengirim data-data piutang pelanggan beserta ikhtisar mutasi piutang pelanggan ke seksi akuntansi dan mengadakan rekonsiliasi berdasarkan piutang pelanggan dan mutasinya.
- f) Untuk pelanggan yang mempunyai rekening tunggakan melebihi uang jaminan dibuatkan daftar laporan khusus yang sumbernya dari laporan piutang pelanggan.

Petugas pembukuan senantiasa memeriksa jumlah tunggakan dan membandingkan dengan uang jaminan langganan. Bila terjadi kelebihan uang tunggakan atas uang jaminan maka petugas pembukuan mencatat dalam laporan khusus yang dibuat dalam rangkap dua (lembar pertama untuk fungsi pengawasan kredit dan lembar kedua sebagai arsip fungsi pembukuan langganan). Jadi nampak jelas siapa-siapa pelanggan yang menunggak melebihi uang jaminan. Tujuan pemisahan ini, agar resiko kerugian akibat tertunggaknya piutang tidak terlalu besar. Karena faktor kemalasan petugas fungsi pembukuan langganan melakukan pengecekan Kartu Hilang Langganan dan uang jaminan langganan, yang berarti rekening listrik yang menunggak melebihi uang jaminan tidak diketahui berarti pula laporan khusus tentang kelebihan tunggakan atas uang jaminan tidak terlaksana. Demikian juga halnya petugas fungsi pengawasan kredit tidak mengetahui pelanggaran-pelanggaran mana yang diberi peringatan dan usaha permintaan tambahan uang jaminan tidak pernah direalisasikan.



5.1.3. Prosedur Penagihan Piutang Listrik

Dalam prosedur ini melibatkan beberapa bagian yaitu:

1. Bagian penagihan

- a. Menerima rekening listrik dan daftar-daftar rekapitulasi rekening listrik dari fungsi pembuatan rekening:
 - (i) Rekening listrik.
 - (ii) Daftar rekening listrik.
 - (iii) Rekapitulasi pembuatan rekening listrik per kode golongan
- b. Mengirim rekening listrik ke loket-loket penagihan PLN yaitu bank, koperasi dan loket-loket lainnya dengan mencantumkan besarnya jumlah rekening yang terkirim.
- c. Mengadakan pelayanan pembayaran rekening listrik.
- d. Membuat daftar rekening listrik yang lunas dan bukti-bukti penyetoran uang dan direkonsiliasi dengan kasir.
- e. Mengirim daftar rekening listrik yang lunas dan bukti-bukti penyetoran uang ke seksi akuntansi.
- f. Membuat ikhtisar mutasi rekening listrik dan bukti-bukti penyetoran uang, daftar rekening yang lunas dan nota-nota pemindahbukuan.

g. Mengirim ikhtisar mutasi rekening listrik disertai bukti-bukti pendukungnya ke fungsi pembukuan langganan.

2. Bagian pengawasan kredit

- a) Berdasarkan daftar rekening yang belum lunas, fungsi pembukuan langganan membuat laporan khusus kemudian dikirim ke fungsi pengawasan kredit sebagai dasar pembuatan "Pemberitahuan Tambahan Uang Jaminan (PTUJ) dalam rangkap dua. Lembar pertama sebagai pemberitahuan kepada pelanggan dan lembar kedua sebagai kuitansi.
- b) Lembar kedua dikirim ke bank/koperasi untuk fungsi penagihan.
- c) Fungsi pengawasan kredit senantiasa secara terus menerus mengadakan penelitian terhadap uang jaminan pelanggan. Penelitian/pengawasan ini dimaksudkan sebagai pengontrolan agar pemakaian tetap seimbang dengan uang jaminan.
- d) Berdasarkan rekening listrik yang tidak tertagih fungsi pengawasan kredit membuat perintah pemutusan sementara dalam rangkap empat, masing-masing rangkap berfungsi:
 - (i) Lembar pertama diberikan kepada pelanggan.



- (ii) Lembar kedua ke fungsi pengawasan kredit yang telah diisi oleh bagian teknik (tanggal keputusan dan angka meter aktif).
 - (iii) Lembar ketiga sebagai kuitansi penyambungan kembali.
 - (iv) Lembar keempat dikirim kembali ke fungsi pembacaan meter yang terlebih dahulu diisi angka meter akhir dari lembar ketiga.
- e) Pengisian jumlah biaya penyambungan kembali ke dalam surat perintah keputusan sementara diserahkan ke bagian kasir beserta rekening tunggakan.

3. Bagian Penyambungan

- a) Surat perintah keputusan sementara (lembar pertama dan kedua) diterima seksi penyambungan untuk melaksanakan keputusan sementara menyerahkan lembar pertama kepada penanganannya.
- b) Setelah keputusan dilakukan petugas seksi penyambungan mengisi surat perintah keputusan sementara (lembar kedua), mengisi tanggal keputusan, angka meter akhir selanjutnya mengirim ke fungsi pengawasan kredit.
- c) Seksi penyambungan akan menerima kembali lembar keempat sebagai perintah penyambungan kembali setelah

pelanggan melunasi rekening tunggakan dari fungsi pengawasan kredit. Petugas penyambungan kembali mengisi tanggal penyambungan dan angka meter awal pada surat perintah pemutusan sementara kemudian mengirim kembali ke fungsi pengawasan kredit.

Kelemahan prosedur penagihan ini adalah bahwa pada dasarnya rekening listrik yang tertunggak melebihi uang jaminan tidak semestinya terjadi karena kelebihan tunggakan mengakibatkan surat perintah pemutusan sementara dibuat dan dilaksanakan, kenyataan petugas pembukuan langganan tidak melakukan penelitian/pengawasan terhadap uang jaminan langganan sehingga laporan khusus seharusnya ada¹ tapi tidak pernah dibuat, dengan demikian fungsi pengawasan kredit tidak pernah menerima informasi tentang besarnya tunggakan melebihi uang jaminan. Hal tersebut merupakan salah satu penyebab jumlah piutang listrik semakin meningkat dan kelebihan tunggakan dari uang jaminan merupakan kerugian yang akan terus meningkat bila pelanggan tidak membayar.

Penyesuaian uang jaminan agar tetap seimbang dengan pemakaian sulit untuk dilaksanakan karena tidak diketahui tunggakan dan uang jaminan secara pasti. Terutama rekening untuk golongan non ABRI dan golongan-golongan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Untuk mengatasi hal ini pendekatan yang mungkin dapat diterima adalah pendekatan kepada

pimpinan perusahaan dengan pimpinan BUMN dan instansi non ABRI bersangkutan dengan mengingatkan tugas-tugas yang diemban berorientasi untuk kepentingan bersama.

Lain halnya rekening listrik golongan pelanggan umum tidak begitu sulit mengatasinya karena bila tunggakan telah berlangsung dua bulan atau lebih dengan segera surat pemutusan sementara dibuat dan dilaksanakan. Penyambungan kembali terlaksana bila pelanggan melunasi seluruh rekening tunggakan. Dari kelima jenis kelompok pelanggan yang paling banyak menunggak adalah kelompok rumah tangga. Hal ini disebabkan oleh faktor kemalasan pelanggan, faktor kelupaan, dan loket tempat pembayaran rekening listrik sering berpindah-pindah.

Sebagaimana yang telah diuraikan terdahulu, ternyata belum terlaksana secara menyeluruh untuk setiap jenis golongan langganan. Misalnya untuk golongan non ABRI, BUMN dan Pemerintah Daerah merupakan hal yang sulit untuk dilaksanakan. Akibatnya untuk ketiga golongan rekening tunggakan cenderung terus meningkat atau pelunasannya agak lambat tanpa usaha yang lebih intensif. Untuk itu diperlukan kerja sama pimpinan PT. PLN (Persero) Cabang Makassar dengan instansi-instansi yang bersangkutan untuk menanggulangnya sehingga baik PLN maupun instansi tidak dirugikan.

5.2. Analisis Efektifitas Pengendalian Piutang Listrik pada PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar

Sistem dan prosedur yang menggambarkan pembagian tugas yang dilaksanakan dengan baik merupakan alat pengendalian intern yang memadai. Pengendalian intern dengan cara pengukuran efisiensi bagian kredit tergantung pada kebutuhan serta informasi yang diperlukan oleh manajemen.

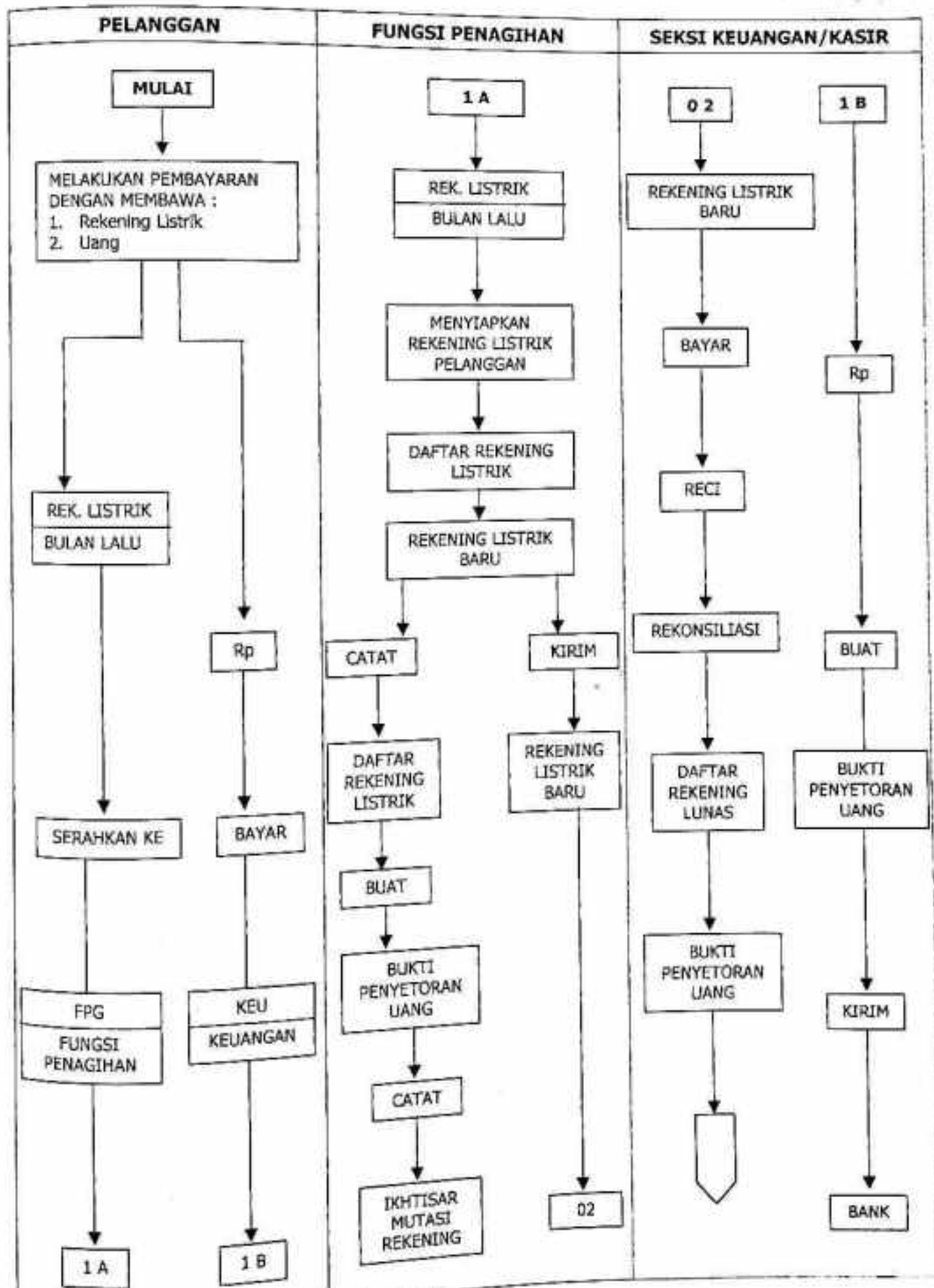
PT. PLN (Persero) Wilayah VIII Cabang Makassar melakukan pengukuran efisiensi bagian kredit dengan menggunakan ratio-ratio keuangan yang berhubungan dengan piutang diantaranya:

- a) Prosentase Penagihan Piutang
- b) Umur Rata-rata Penagihan Piutang Listrik
- c) Ratio Tunggakan

Sebelum cara pengukuran tersebut diuraikan, perlu dijelaskan bahwa data yang tersedia adalah data tahun 1998 (Januari 1998 sampai dengan Desember 1998). Berdasarkan data yang tersedia, maka analisis perbandingan dilakukan berdasarkan angka perhitungan per bulan.

Adapun perhitungan standar pengukuran diatas secara berturut-turut dapat dihitung sebagai berikut:

SKEMA 2
PENAGIHAN REKENING LISTRIK DI LOKET-LOKET PENAGIHAN



5.2.1. Prosentase Penagihan Piutang

Prosentase penagihan piutang menunjukkan hubungan piutang yang tertagih selama satu periode dengan saldo piutang pada awal periode. Perhitungan ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau dapat juga digunakan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang ada. Besarnya prosentase penagihan menunjukkan kemampuan perusahaan didalam mengendalikan piutangnya. Adapun rumus untuk mengetahui prosentase piutang tertagih adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Piutang Tertagih}}{\text{Saldo Piutang}} \times 100\%$$

Berdasarkan data penerimaan bulanan perusahaan, maka perhitungan prosentase piutang tertagih atas sejumlah piutang yang terjadi pada suatu bulan tertentu, dilakukan sebagai berikut:

1. Saldo piutang pada bulan Januari 1998 sebesar Rp. 11.419.838.660

Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan (Januari) sebesar

Rp. 7.422.895.129

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. 7.422.895.129}}{\text{Rp. 11.419.838.660}} \times 100\% = 65,0 \%$$

2. Saldo piutang pada bulan Februari sebesar Rp. 10.966.961.175



Piutang tertagih pada bulan Februari sebesar Rp. 6.909.185.537

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 6.909.185.537}{\text{Rp. } 10.966.961.175} \times 100\% = 63,0 \%$$

3. Saldo piutang pada bulan Maret adalah sebesar Rp. 11.110.165.890

Piutang Tertagih pada bulan Maret adalah sebesar Rp. 7.666.014.464

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 7.666.014.464}{\text{Rp. } 11.110.165.890} \times 100\% = 69,0 \%$$

4. Saldo piutang pada bulan April adalah sebesar Rp. 10.665.317.315

Piutang tertagih pada bulan April adalah sebesar Rp. 6.921.790.934

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 6.921.790.934}{\text{Rp. } 10.665.317.315} \times 100\% = 64,9 \%$$

5. Saldo piutang pada bulan Mei adalah sebesar Rp. 11.363.272.545

Piutang tertagih pada bulan Mei adalah sebesar Rp. 7.307.385.855

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 7.307.385.855}{\text{Rp. } 11.363.272.545} \times 100\% = 64,3 \%$$

6. Saldo piutang pada bulan Juni adalah sebesar Rp. 11.537.695.550

Piutang tertagih pada bulan Juni adalah sebesar Rp. 7.926.396.843

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 7.926.396.843}{\text{Rp. } 11.537.695.550} \times 100 \% = 68,5 \%$$

7. Saldo piutang pada bulan Juli adalah sebesar Rp. 11.754.578.550

Piutang tertagih pada bulan juli adalah sebear Rp. 8.016.622.571

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 8.016.622.571}{\text{Rp. } 11.754.578.550} \times 100\% = 68,2 \%$$

8. Saldo piutang pada bulan Agustus adalah sebesar Rp. 12.052.010.530

Piutang tertagih pada bulan Agustus adalah sebesar Rp. 8.123.055.097

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 8.123.055.097}{\text{Rp. } 12.052.010.530} \times 100\% = 67,4 \%$$

9. Saldo piutang pada bulan September adalah sebesar Rp. 12.736.131.485

Piutang tertagih pada bulan September adalah sebesar Rp.

8.393.110.645

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 8.393.110.645}{\text{Rp. } 12.736.131.485} \times 100\% = 65,9 \%$$

10. Saldo piutang pada bulan Oktober adalah sebesar Rp. 12.916.755.350

Piutang tertagih pada bulan Oktober adalah sebesar Rp. 8.990.061.724

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 8.990.061.724}{\text{Rp. } 12.916.755.350} \times 100\% = 69,6 \%$$



11. Saldo piutang pada bulan November adalah sebesar Rp. 13.702.034.000

Piutang tertagih pada bulan November adalah sebesar Rp. 8.851.513.964

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 8.851.513.964}{\text{Rp. } 13.702.034.000} \times 100\% = 64,6 \%$$

12. Saldo piutang pada bulan Desember adalah sebesar Rp. 14.459.134.015

Piutang tertagih pada bulan Desember adalah sebesar Rp. 9.832.211.127

Prosentase piutang tertagih adalah:

$$\frac{\text{Rp. } 9.832.211.127}{\text{Rp. } 14.459.134.015} \times 100\% = 68,0 \%$$

Tabel 4. Prosentase Penagihan Piutang Listrik tahun 1998

Bulan	Piutang tertagih	Saldo Piutang	Prosentase Penagihan Piutang
Januari	7.422.895.129	11.419.838.660	65,0 %
Februari	6.909.185.537	10.966.961.178	63,0 %
Maret	7.666.014.464	11.110.165.890	69,0 %
April	6.921.790.934	10.665.313.315	64,9 %
Mei	7.307.385.855	11.363.272.545	64,3 %
Juni	7.926.396.843	11.573.695.550	68,5 %
Juli	8.016.622.571	11.754.578.550	68,2 %
Agustus	8.123.055.097	12.052.010.530	67,4 %
September	8.393.110.645	12.736.131.485	65,9 %
Oktober	8.990.061.724	12.916.755.350	69,6 %
November	8.851.513.964	13.702.034.000	64,6 %
Desember	9.832.211.127	14.459.134.015	68,0 %

Sumber: PT. PLN Cabang Makassar

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan terlihat hanya pada bulan Oktober yang menunjukkan angka tertinggi yaitu 69,6 %, selebihnya pada bulan-bulan lain menunjukkan rata-rata prosentase yang rendah seperti pada bulan Februari dan November. Prosentase penagihan menunjukkan jumlah yang terus naik disebabkan oleh proporsi penjualan kredit lebih kecil dibanding yang tertagih, tanpa disertai usaha yang lebih intensif dalam penagihan, maka jumlah yang tertunggak akan terus bertambah. Dengan kondisi piutang yang cenderung terus meningkat berarti resiko tak tertagihnya piutang semakin besar pula.

Jika usaha penagihan yang telah dilakukan lebih maksimal lagi, maka alternatif lain dalam penanggulangan resiko tak tertagihnya piutang adalah dengan jalan mengadakan pemeriksaan terus menerus terhadap uang jaminan langganan agar tidak melebihi jumlah tunggakan, minimal harus tetap seimbang. Bila terjadi tunggakan lebih dari uang jaminan maka perusahaan seharusnya melakukan permintaan penambahan piutang. Semakin kecil/sedikit waktu yang digunakan akan semakin baik.

5.2.2. Umur Rata-Rata Pengumpulan Piutang

Menunjukkan waktu yang dibutuhkan dalam penagihan piutang listrik (rata-rata peredaran piutang) selama satu periode. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran berarti makin lama modal terikat pada piutang, ini

berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Tingkat perputaran piutang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

$$\text{RTO} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata piutang}} \dots\dots \text{Kali}$$

Umur rata-rata penagihan piutang =

$$\frac{\text{Hari dalam setahun}}{\text{RTO}} = \dots\dots\dots \text{Hari}$$

Tabel 6. Umur Rata-rata Penagihan Piutang Listrik Tiga Tahun Terakhir

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	RTO	Umur Rata-rata Penagihan Piutang
1996	111.964.321.600	9.952.384.142	11,25	32
1997	181.480.222.400	5.184.292.069	10,03	35
1998	208.910.000.200	9.952.384.142	9	40

Sumber: PT. PLN Cabang Makassar

Berdasarkan perhitungan hari rata-rata penagihan piutang di atas, PT. PLN (Persero) Cabang Makassar menunjukkan hari rata-rata pengumpulan piutang dalam tahun 1996 adalah 32 hari, tahun 1997 adalah 35 hari dan tahun 1998 adalah 40 hari. Hal ini sama sekali tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan yang menetapkan bahwa penjualan kredit adalah 30 hari. Jika hari rata-rata penagihan dapat ditekan, maka otomatis

prosentase penagihan akan terus meningkat sesuai proporsi penurunan hari rata-rata penagihan.

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu yang ditetapkan perusahaan, berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien.

5.2.3. Perhitungan Rasio Tunggakan

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang tersebut yang belum tertagih.

Rasio tunggakan dapat diketahui dengan membagi jumlah piutang tertunggak pada akhir periode dengan total piutang pada periode yang sama dikali dengan 100%

Rumus Rasio Tunggakan:

$$\frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Akhir Priode}}{\text{Total Piutang pada Periode yang sama}} \times 100 \%$$

$$1. \text{ Bulan Januari 1998} = \frac{\text{Rp. 1.418.125.190}}{\text{Rp. 9.775.149.580}} \times 100 \% = 14,5 \%$$

$$2. \text{ Bulan Februari 1998} = \frac{\text{Rp. 1.598.240.020}}{\text{Rp. 9.207.544.540}} \times 100 \% = 17,4 \%$$

3. Bulan Maret 1998 = $\frac{\text{Rp. } 931.418.740}{\text{Rp. } 9.150.895.680} \times 100 \% = 10,2 \%$
4. Bulan April 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.285.003.575}{\text{Rp. } 9.245.583.655} \times 100 \% = 13,9 \%$
5. Bulan Mei 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.055.886.690}{\text{Rp. } 9.485.852.080} \times 100 \% = 11,1 \%$
6. Bulan Juni 1998 = $\frac{\text{Rp. } 948.675.440}{\text{Rp. } 10.136.885.605} \times 100 \% = 9,4 \%$
7. Bulan Juli 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.024.906.265}{\text{Rp. } 10.347.620.190} \times 100 \% = 9,9 \%$
8. Bulan Agustus 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.148.474.000}{\text{Rp. } 10.691.350.100} \times 100 \% = 10,7 \%$
9. Bulan September 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.403.880.300}{\text{Rp. } 11.273.076.795} \times 100 \% = 12,5 \%$
10. Bulan Oktober 1998 = $\frac{\text{Rp. } 954.852.995}{\text{Rp. } 11.261.695.390} \times 100 \% = 8,5$
11. Bulan November 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.689.446.190}{\text{Rp. } 11.975.012.865} \times 100 \% = 14,1 \%$
12. Bulan Desember 1998 = $\frac{\text{Rp. } 1.299.503.975}{\text{Rp. } 12.193.503.485} \times 100 \% = 10,7 \%$

Tabel 5. Ratio Tunggakan Piutang Rekening Listrik Tahun 1998

Bulan	Jumlah Piutang Tertunggak Akhir Periode	Total Piutang pada Periode yang Sama	Ratio Tunggakan
Januari	1.418.125.190	9.775.149.580	14,5 %
Februari	1.598.240.020	1.598.240.020	17,4 %
Maret	931.418.740	9.150.895.680	10,2 %
April	1.285.003.575	9.245.583.655	13,9 %
Mei	1.055.886.690	9.485.852.080	11,1 %
Juni	948.675.440	10.136.885.605	9,4 %
Juli	1.024.906.265	10.347.620.190	9,9 %
Agustus	1.148.474.000	10.691.350.100	10,7 %
September	1.403.880.300	11.273.076.795	12,5 %
Oktober	954.852.995	11.261.695.390	8,5 %
November	1.689.446.190	11.975.012.865	14,1 %
Desember	1.299.503.975	12.193.503.485	10,7 %

Sumber: PT. PLN Cabang Makassar

Pada prinsipnya, ratio ini menunjukkan hal yang sama dengan ratio atau perhitungan sebelumnya yang mana menunjukkan rekening tertunggak cenderung akan terus meningkat pada masa-masa yang akan datang bila tidak disertai usaha untuk melakukan penagihan. Terbukti dengan perhitungan diatas yaitu pada awal periode (Januari 1998) menunjukkan prosentase tunggakan sebesar 14,5 menurun sampai mencapai 10,7 % pada akhir periode (Desember 1998).

Berdasarkan kenyataan diatas, kegiatan penagihan atau prosentase tunggakan sebenarnya dapat diturunkan bila disertai usaha yang maksimal sebagaimana halnya dengan bulan Januari 1998 sampai dengan bulan

Desember 1998 (10,7 %) atau dengan kata lain kegiatan penagihan yang dilakukan perusahaan cukup baik dalam pelaksanaannya.

Cara penagihan yang dilakukan perusahaan selama ini tergantung dari kesadaran pelanggan membayar rekening listrik sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Bagi pelanggan yang tidak melunasi tunggakan satu bulan atau lebih akan diberikan surat pemberitahuan pemutusan sementara. Apabila tunggakan sampai tiga bulan, maka PLN akan memberikan surat pemberitahuan terakhir, yang jangka waktu pelunasannya satu bulan sejak tanggal surat pemberitahuan dan sebagai sanksinya sambungan listrik beserta alat pembatas dan pengukur milik PLN akan dibongkar.

Usaha pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan adalah dengan jalan mengadakan pemeriksaan terus menerus terhadap uang jaminan langganan agar tidak melebihi jumlah tunggakan, minimal harus tetap seimbang. Bila terjadi tunggakan melebihi uang jaminan maka perusahaan seharusnya melakukan permintaan penambahan piutang, sehingga perusahaan dapat mengendalikan piutangnya.

PT. PLN (PERSERO) CABANG MAKASSAR
NERACA
PER 31 DESEMBER 1998

AKTIVA :

Aktiva Lancar :

Kas	4.072.900.342
Piutang Usaha	25.864.271.146
Piutang Lain-lain	15.856.196
Persediaan	627.522.075
Biaya yang dibayar muka	161.995.063
Pekerjaan dalam pelaksanaan	1.308.639.962
Total Aktiva Lancar	32.051.184.784

Aktiva Tetap :

Nilai Perolehan	141.088.512.488
Akumulasi Penyusutan	(46.796.820.632)
Total Aktiva Tetap	94.291.691.856

Aktiva Lain-lain :

Aktiva Tidak Beroperasi	4.286.370.031
Piutang Jangka Panjang	373.777.315
Total Aktiva Lain-Lain	4.660.147.346

131.003.023.986

Total Aktiva



PASSIVA

Hutang Lancar :

Hutang Usaha	4.645.000
Hutang Dana Pensiun	10.889.266
Hutang Pajak	6.328.245
Hutan Lain-lain	4.915.553.913
Biaya yang masih harus dibayar	95.581.571
Total Hutang Lancar	5.032.997.995

Hutang Jangka Panjang :

Uang Jaminan Langganan	22.284.359.286
Total Hutang Jangka Panjang	22.284.359.286

Modal :

Laba (Rugi) Tahun Berjalan	169.535.163.217
Total Modal	169.535.163.217

Pendapatan Ditangguhkan	41.505.882.285
Akun Antar Satuan Administrasi	(107.355.378.797)

Total Passiva	131.003.023.986
----------------------	------------------------

PT. PLN (PERSERO) CABANG MAKASSAR
PERHITUNGAN LABA (RUGI)
PER 31 DESEMBER 1998

Pendapatan Usaha	189.780.443.384
Beban Usaha	
- Biaya Bahan Bakar	174.891.191
- Biaya Pemeliharaan	4.235.206.842
- Biaya Kepegawaian	6.495.392.344
- Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	7.106.112.624
- Lain-lain	<u>2.210.701.611</u>
Total Beban Usaha	20.222.304.612
Laba (Rugi) Usaha	169.558.138.772
Pendapatan (Beban) Lain-Lain	(22.975.555)
Laba Bersih	169.535.163.217

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian dari pembahasan sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sebelum dilakukan penyambungan baru ke rumah-rumah dan kantor-kantor, calon pelanggan harus membayar uang jaminan yang disesuaikan dengan pemakaian dan biaya penyambungan, hal ini dimaksudkan sebagai jaminan untuk berjaga-jaga bagi PLN karena keseluruhan penyaluran tenaga listrik merupakan penjualan secara kredit, dimana pemakaian selama bulan berlaku diakui sebagai piutang yang pelunasannya dilakukan pada bulan berikutnya (satu bulan setelah bulan penjualan).
2. Dengan perhitungan prosentase piutang tertagih tercermin bahwa masih adanya pelanggan yang membayar tidak tepat waktu, yaitu melampaui jangka waktu jatuh tempo. Dimana prosentase piutang tertagih pada bulan Januari 1998 sebesar 65,0 %, Bulan Februari 1998 sebesar 63,0%, bulan Maret 1998 sebesar 69,0 %, bulan April 1998 sebesar 64,9 %, bulan Mei 1998 sebesar 64,3 %, bulan Juni 1998 68,5 %, bulan Juli 1998 sebesar 68,2 %, bulan Agustus 1998 sebesar 67,4 %, bulan September 1998 sebesar 65,9 %, bulan Oktober 1998 sebesar 69,6 %,

bulan November 1998 sebesar 64,6 % dan terakhir bulan Desember 1998 sebesar 68,0 %.

3. Umur rata-rata pengumpulan piutang dalam tahun 1996 adalah 32 hari, tahun 1997 adalah 35 hari, dan tahun 1998 adalah 40 hari. Ini berarti bahwa masih adanya piutang yang tidak tertagih sampai jatuh tempo, dimana piutang rekening listrik jatuh tempo dalam jangka waktu 30 hari.
4. Penunggakan yang terjadi setiap bulan rata-rata masih cukup besar, yaitu pada bulan Januari 1998 sebesar 14,5 %, bulan Februari 1998 17,4 %, bulan Maret 1998 10,2 %, bulan April 1998 13,9 %, bulan Mei 1998 11,1 %, bulan Juni 1998 9,4 %, bulan Juli 1998 9,9 %, bulan Agustus 1998 10,8 %, bulan September 1998 12,5 %, bulan Oktober 1998 8,5 %, bulan Nopember 1998 14,1 % dan bulan Desember 1998 10,7 %.
5. Kesimpulan umum penulis dari kesimpulan-kesimpulan diatas, bahwa pengendalian dan manajemen piutang yang dilakukan perusahaan selama ini khususnya piutang rekening listrik belum cukup efisien, meskipun ada yang mencapai rasio tunggakan 8,5 % tetapi tidak dapat dipertahankan sampai pada bulan-bulan berikutnya.

6.2. Saran-saran.

1. Uang jaminan yang dibebankan kepada pelanggan hendaklah disesuaikan betul dengan pemakaian agar tidak mempersulit masyarakat terutama golongan ekonomi menengah kebawah.
2. Sebelum melaksanakan penyambungan baru, hendaknya memberitahukan calon pelanggan tentang sanksi-sanksi yang akan dikenakan jika pelanggan menunggak. Dan bagi pihak perusahaan, hendaknya menggunakan sistem penagihan piutang yang lebih baik lagi agar pelanggan dengan sendirinya akan membayar tepat waktu.
3. Seyogyanya piutang dikendaiikan dan dikelola dengan sebaik mungkin, agar tingkat perputaran piutang akan lebih baik dan tidak ada kelebihan investasi pada piutang, dengan demikian pelanggan akan membayar tepat waktu yaitu paling lama 30 hari setelah penjualan.
4. Pada bulan Oktober 1998 prosentase penunggakan mencapai 8,5 % sebaiknya keadaan tersebut lebih ditingkatkan lagi atau minimal dipertahankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, 1986, Anggaran Perusahaan, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Alwi, Syafaruddin, 1983, Alat-alat Analisa Dalam Pembelanjaan, Edisi Revisi, Yogyakarta: Liberty.
- Awat, J. Napa, 1999, Manajemen Keuangan, Pendekatan Matematis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Baridwan, Zaki, 1992, Intermediate Accounting, Edisi Ketujuh, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Downes, John dan Jordan Elliot Goodman, 1996, Kamus Istilah Keuangan dan Investasi, Alih Bahasa Soesanto Budhidarmo, Edisi Ketiga, Cetakan Kedua, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo, Basri, 1992, Manajemen Keuangan, Edisi Ketiga, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Helfert A. Erich, 1983, Teknik Analisa Keuangan, Edisi Kelima, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Husnan, Suad., 1992, Manajemen Keuangan, Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek), Buku Kedua, Edisi Kedua, Cetakan Keempat, BPFE, Yogyakarta.
- Kardadinata, Abas, 1990, Pengantar Manajemen Keuangan, Edisi Revisi, Cetakan Ketiga, Penerbit PT. Rineka Cipta, Jakarta.

- Manullang, M, 1981, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Cetakan Ketigabelas, Yogyakarta: Liberty.
- Munawir, S, 1995, Analisis Laporan Keuangan, Edisi Keempat, Cetakan Kelima, Yogyakarta: Liberty.
- Nitisemito, A.S, 1987, Pembelanjaan Perusahaan, Jakarta, Medan, Surabaya, Yogyakarta: Ghalia Indonesia.
- Riyanto, Bambang, 1995, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, Yayasan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta.
- Subroto, Bambang, 1985, Analisis Laporan Keuangan, (Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Liberty.
- Weston, J.F. Eugene, 1998, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Jilid Satu, Edisi Kesembilan, Cetakan Ketiga, Erlangga, Jakarta.