



ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG  
REKENING LISTRIK PADA PERUM LISTRIK NEGARA  
WILAYAH VIII CABANG UJUNG PANDANG  
(Studi Kasus)



UNIVERSITAS HASANUDDIN	
Tgl. Pengantar	0-4-93
Judul	Fak. Ekonomi
Penyusun	(Satya) exp
Kategori	Hadiah
No. Inventaris	93 08 04 02 74
No. Riis	

Oleh :

**RANSILILU PATIUNG**

Nomor Mahasiswa : 87 01 194

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
UJUNG PANDANG**

1992

ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG  
REKENING LISTRIK PADA PERUM LISTRIK NEGARA  
WILAYAH VIII CABANG UJUNG PANDANG  
(Studi Kasus)

Oleh :

RANSILILU PATIUNG

Nomor Mahasiswa : 87 01 194

Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Persyaratan  
Guna Mencapai Gelar Sarjana Lengkap  
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Ujung Pandang

Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II



Drs. H. M. SUJUTI JAHJA, SU



Drs. MUHAMMAD ALI, MS

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. Oleh karena berkat limpahan rahmat dan karunia-Nyalah sehingga penulis berkesempatan merampungkan penulisan skripsi ini, yang mana merupakan penugasan akademik yang terakhir dalam rangka menyelesaikan studi strata satu (S1) pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Hasanuddin Ujung Pandang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi yang telah dibuat ini, hasilnya mungkin jauh dari kesempurnaan yang diharapkan, hal ini tidak lain disebabkan oleh keterbatasan tingkat kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Namun karena hal ini, merupakan salah satu syarat yang wajib dipenuhi, maka dengan segala daya dan upaya kewajiban ini harus diemban dan dilaksanakan dengan rasa tanggung jawab.

Dengan rampungnya tugas akhir ini, maka dengan kerendahan hati, pengertian dan permintaan maaf penulis haturkan kepada semua pihak yang berkepentingan jika ada sesuatu hal yang kurang berkenaan dihati dalam rangka penulisan ini. Dan penulis berkenaan pula menghaturkan terima kasih serta penghargaan kepada :

1. Bapak Drs. H.M. SUJUTI JAHJA, SU serta Bapak Drs. MUHAMMAD ALI, MS selaku dosen pembimbing penulis yang telah memberikan perhatian yang begitu besar dalam masa bimbingannya dengan mengorbankan waktu,

- tenaga, dan pikiran dalam rangka penulisan skripsi ini.
2. Bapak Pimpinan Fakultas, Ketua Jurusan, Para Dosen Pengasuh serta seluruh staf dan karyawan dalam lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, yang tanpa pamrih memberikan arahan, bimbingan dan mengurus segala kepentingan akademik penulis selama ini.
  3. Bapak Ir. Djoko Suwono selaku Kepala PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang serta segenap staf dan karyawan, yang dengan penuh keikhlasan memberikan segala sesuatu hal yang penulis butuhkan dalam rangka penulisan skripsi ini.
  4. Seluruh sahabat dan rekan-rekan yang telah memberikan dorongan moril, nasehat dan bantuan lainnya selama penulis duduk di bangku perkuliahan hingga saat ini, yang penulis tak dapat mengutarakan namanya satu per satu namun senantiasa terbetik dalam rasa dan ingatan hingga kapanpun.
  5. Akhirnya kepada mereka yang tercinta, Ibunda . . .A.L Patiung dan Ayahanda T.M. Patiung yang dengan susah payah berusaha keras berusaha memberikan segala sesuatunya kepada penulis, agar dapat memperoleh kebaikan dan kebahagiaan di hari-hari mendatang. Dan juga kepada seluruh keluarga serta adik-adik, Mery, Astin, Yonas, Yoris dan Berthrin, yang selama ini memberikan perhatian dan bantuan moril maupun materil kepada penulis.



Tak ada yang penulis dapat perbuat sementara ini, kecuali memohonkan mereka kehadiran Tuhan Yang Maha Esa kiranya mereka senantiasa mendapat limpahan Rahmat dan karunia-Nya.

Ujung Pandang, Desember 1992

Penulis

## DAFTAR ISI

		Halaman
HALAMAN JUDUL	.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	.....	ii
KATA PENGANTAR	.....	iii
DAFTAR ISI	.....	iv
DAFTAR TABEL	.....	v
DAFTAR SKEMA	.....	vi
DAFTAR GAMBAR	.....	vii
BAB I.	PENDAHULUAN .....	1
	1.1. Latar Belakang .....	1
	1.2. Masalah Pokok .....	4
	1.3. Hipotesis .....	4
	1.4. Tujuan dan Kegunaan Penulisan ...	4
BAB II.	LANDASAN TEORITIS .....	6
	2.1. Pengertian Piutang .....	6
	2.2. Kebijakanaksanaan Penjualan Kredit dan Manajemen Piutang .....	10
	2.2.1. Kebijakanaksanaan Penjualan Kredit .....	10
	2.2.2. Beberapa Faktor yang Mem- pengaruhi Besarnya Inves- tasi dalam Piutang .....	18
	2.3. Manajemen Piutang .....	20
	2.4. Faktor-Faktor Penentu Besarnya Piutang .....	25
	2.5. Penilaian Risiko Kredit dan Pe- nyaringan Pelanggan .....	31
BAB III.	METODOLOGI .....	35
	3.1. Daerah/Kasus/Populasi Penelitian.	35
	3.2. Cara Penarikan Sampel .....	36
	3.3. Prosedur Pengumpulan dan Peng- olahan Data .....	36
	3.4. Pembatasan Variabel .....	39
	3.5. Pembatasan Unit Observasi dan Unit Analisis .....	40
	3.6. Model Analisis .....	41
	3.7. Tata Urut Isi Laporan .....	43
BAB IV.	SEJARAH DAN GAMBARAN SINGKAT PERUM LISTRIK NEGARA WILAYAH VIII CABANG UJUNG PANDANG .....	45
	4.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	45
	4.2. Struktur Organisasi .....	49

## DAFTAR ISI

		Halaman
HALAMAN JUDUL	.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	.....	ii
KATA PENGANTAR	.....	iii
DAFTAR ISI	.....	iv
DAFTAR TABEL	.....	v
DAFTAR SKEMA	.....	vi
DAFTAR GAMBAR	.....	vii
BAB I.	PENDAHULUAN .....	1
	1.1. Latar Belakang .....	1
	1.2. Masalah Pokok .....	4
	1.3. Hipotesis .....	4
	1.4. Tujuan dan Kegunaan Penulisan ...	4
BAB II.	LANDASAN TEORITIS .....	6
	2.1. Pengertian Piutang .....	6
	2.2. Kebijakanaksanaan Penjualan Kredit dan Manajemen Piutang .....	10
	2.2.1. Kebijakanaksanaan Penjualan Kredit .....	10
	2.2.2. Beberapa Faktor yang Mem- pengaruhi Besarnya Inves- tasi dalam Piutang .....	18
	2.3. Manajemen Piutang .....	20
	2.4. Faktor-Faktor Penentu Besarnya Piutang .....	25
	2.5. Penilaian Risiko Kredit dan Pe- nyaringan Pelanggan .....	31
BAB III.	METODOLOGI .....	35
	3.1. Daerah/Kasus/Populasi Penelitian.	35
	3.2. Cara Penarikan Sampel .....	36
	3.3. Prosedur Pengumpulan dan Peng- olahan Data .....	36
	3.4. Pembatasan Variabel .....	39
	3.5. Pembatasan Unit Observasi dan Unit Analisis .....	40
	3.6. Model Analisis .....	41
	3.7. Tata Urut Isi Laporan .....	43
BAB IV.	SEJARAH DAN GAMBARAN SINGKAT PERUM LISTRIK NEGARA WILAYAH VIII CABANG UJUNG PANDANG .....	45
	4.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	45
	4.2. Struktur Organisasi .....	49

BAB	V.	ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG REKENING LISTRIK PADA PERUM LISTRIK NEGARA WILAYAH VIII CABANG UJUNG PANDANG ...	78
	5.1.	Prosedur Pemberian dan Penagihan Piutang .....	78
	5.2.	Menghitung Pola Pembayaran. Piutang Rekening Listrik Perum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang .....	81
	5.3.	Perhitungan Ratio Tingkat Perputaran Piutang dan Waktu Rata-Rata Pengumpulan Piutang .....	120
	5.3.1.	Menghitung Ratio Perputaran Piutang PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang..	121
	5.3.2.	Menghitung Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang .....	122
BAB	VI.	KESIMPULAN DAN SARAN .....	124
	6.1.	Kesimpulan .....	124
	6.2.	Saran-Saran .....	127
DAFTAR	PUSTAKA	.....	129
LAMPIRAN-LAMPIRAN			

DAFTAR TABEL

Tabel :	Halaman
1 Piutang Rekening Listrik PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang Periode April 1991 - Maret 1992 .....	82
2 Anggaran Penerimaan Piutang PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang Periode April 1991 - Maret 1992 .....	84
3 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.436.297.020,- pada Bulan April 1991 .....	94
4 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.568.360.800,- pada Bulan Mei 1991 .....	96
5 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.955.131.880,- pada Bulan Juni 1991 .....	98
6 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.728.841.440,- pada Bulan Juli 1991 .....	101
7 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.500.882.995,- pada Bulan Agustus 1991 .....	103
8 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.290.112.430,- pada Bulan September 1991 .....	105
9 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.151.070.210,- pada Bulan Oktober 1991 .....	108
10 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.603.498.345,- pada Bulan Nopember 1991 .....	110
11 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.602.519.040,- pada Bulan Desember 1991 .....	112
12 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.788.958.325,- pada Bulan Januari 1992 .....	114
13 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.579.479.755,- pada Bulan Februari 1992 .....	116
14 Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.017.058.055,- pada Bulan Maret 1992 .....	118

DAFTAR SKEMA

	Halaman
1. Struktur Organisasi PLN WILAYAH VIII	
Cabang Ujung Pandang .....	77



## DAFTAR GAMBAR

Gambar :		Halaman
1	Hubungan Antara Kerugian dan Piutang Yang Tidak Tertagih Dengan Biaya Penagihan .....	29
2	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.436.297.020,- pada Bulan April 1991 .....	95
3	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.568.360.800,- pada Bulan Mei 1991 .....	97
4	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.955.131.880,- pada Bulan Juni 1991 .....	99
5	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 4.728.841.440,- pada Bulan Juli 1991 .....	102
6	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.500.882.995,- pada Bulan Agustus 1991 .....	104
7	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.290.112.430,- pada Bulan September 1991 .....	106
8	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.151.070.210,- pada Bulan Oktober 1991 .....	109
9	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.603.498.345,- pada Bulan Nopember 1991 .....	111
10	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.602.519.040,- pada Bulan Desember 1991 .....	113
11	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.788.958.235,- pada Bulan Januari 1992 .....	115
12	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.579.479.755,- pada Bulan Februari 1992 .....	117
13	Pola Pembayaran Piutang Sebesar Rp 5.017.058.055,- pada Bulan Maret 1992 .....	119

BAB I  
PENDAHULUAN



1.1. Latar Belakang

Pada abad teknologi modern ini, kebutuhan akan tenaga listrik sangat dirasakan sekali manfaatnya, terutama 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 sekali manfaatnya bagi seluruh aspek kehidupan dan merupakan pendorong ke arah efektivitas dan efisien.

Kebutuhan akan tenaga listrik setiap bulannya (khususnya Cabang Ujung Pandang) semakin meningkat. Hal ini terlihat dari data yang diperoleh dari PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang yaitu pada bulan April 1991 dibangkitkan sebanyak 36.660.343 kwh. Disalurkan 33.784.152 kwh, dan dipakai sendiri sebanyak 2.660.184 kwh serta dijual 31.123.968 kwh. Sebelas bulan kemudian, tepatnya bulan Maret 1992 jumlah tenaga listrik yang dibangkitkan sebanyak 372.258.639 kwh. Disalurkan sebanyak 341.889.537 kwh dan dipakai sendiri 53.644.504 kwh serta dijual sebanyak 289.679.174 kwh. Berarti terjadi peningkatan volume sebanyak 336.081.296 kwh, yang disalurkan sebanyak 308.105.385 kwh. Dan dipakai sendiri, yaitu sebesar

50.985.320 kwh. Serta dijual sebesar 258.555.206 kwh.

Peningkatan jumlah pelanggan listrik yang sekaligus pertanda, bahwa kebutuhan masyarakat akan tenaga listrik sebagai faktor vital semakin meningkat pula. Hal ini dibuktikan berdasarkan data yang penulis dapatkan dari PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang, yaitu dalam bulan April 1991 jumlah pelanggan sebanyak 118.440, empat bulan kemudian yaitu bulan Agustus 1991 jumlah pelanggan meningkat sebanyak 120.553, serta data terakhir yaitu bulan Maret 1992 jumlah tersebut menjadi 124.711, berarti dalam kurun waktu yang singkat terjadi peningkatan kurang lebih 6.500 pelanggan.

Dengan kebutuhan yang semakin meningkat tersebut, tentunya diperlukan pengendalian dan pengelolaan yang memadai sesuai perkembangan yang ada, agar risiko kerugian yang akan diderita akibat tertunggaknya piutang dapat ditekan sekecil mungkin sehingga dapat membantu kelancaran operasional perusahaan.

Piutang merupakan salah satu unsur aktiva lancar, yang timbul sebagai akibat adanya penjualan kredit. Penjualan kredit ini dimaksudkan sebagai salah satu kebijaksanaan yang bertujuan untuk mempercepat proses penjualan. Selain itu, dapat menimbulkan masalah berupa beban investasi karena dana/modal yang terikat pada piutang berlangsung lama, akibat tertunggaknya piutang sehingga perputaran modal menjadi semakin kecil.

Masalah tersebut hampir dialami oleh semua jenis usaha yang mempunyai kebijaksanaan penjualan secara kredit. Tak terkecuali Perusahaan Umum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang, dimana periode belakangan ini, nilai penjualan tenaga listrik cenderung mengalami peningkatan yang cukup besar. Dengan demikian jumlah piutang akan semakin meningkat pula, sehingga akan memperbesar risiko tak tertagihnya piutang.

Untuk menekan atau mengurangi beban risiko kerugian yang akan ditimbulkan atau diderita 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 serta evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

Pengelolaan piutang mutlak diperlukan oleh karena piutang merupakan aspek penting dalam modal kerja perusahaan. Kerugian atas piutang yang dimiliki akan mempengaruhi kelancaran proses aktivitas perusahaan secara umum.

Berdasarkan pertimbangan di atas inilah sehingga penulis sangat berminat untuk mengkaji masalah piutang tersebut dengan menganalisis pengendalian piutang rekening listrik serta yang berkaitan dengan masalah penjualan tenaga listrik yang dilakukan selama ini oleh Perusahaan

Umum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang.

### 1.2. Masalah Pokok

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka yang menjadi masalah pokok bagi Perum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang adalah sebagai berikut :

1. Apakah penerimaan piutang selama ini sudah cukup efisien dan efektif, dan
2. Bagaimana upaya pengendalian yang perlu dilakukan oleh perusahaan atas piutangnya.

### 1.3. Hipotesis

Sebagai landasan dalam pembahasan skripsi ini, dengan memperhatikan pokok permasalahan yang telah disebutkan di atas, maka sebagai hipotesis adalah sebagai berikut :

1. Diduga bahwa, perusahaan dalam mengelola manajemen piutangnya belum cukup efektif dan efisien.
2. Diduga pula bahwa, akibat belum adanya ukuran standar pola pembayaran, sehingga sulit untuk memperkirakan dan mengendalikan sejumlah piutang yang akan diterima pada saat jatuh tempo, dan juga terjadi kalambanan atas prestasi penagihan piutang yang dilakukan perusahaan selama ini.

### 1.4. Tujuan dan Kegunaan Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini, tujuan yang diharapkan dapat dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk melihat sampai sejauhmana perusahaan melakukan pengelolaan piutangnya.
2. Untuk mengetahui upaya pengendalian yang perlu dilakukan atas piutang perusahaan.

Adapun kegunaan dari penulisan skripsi ini yang diharapkan dapat terwujud adalah :

1. Sebagai sumbangan pemikiran dan indikasi terhadap proses pengambilan keputusan selanjutnya.
2. Sebagai langkah awal untuk mengembangkan pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen keuangan perusahaan.
3. Untuk memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.



## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### 2.1. Pengertian Piutang

Apabila perusahaan melakukan transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, maka akan timbul dua perkiraan (account), yaitu hutang dan piutang. Kedua perkiraan tersebut dapat dipisahkan pengertiannya, yakni apabila perkiraan tersebut sebagai unsur harta, maka disebut piutang dagang (account receivable). Dan apabila perkiraan tersebut sebagai unsur kewajiban yang harus dipenuhi, maka disebut hutang dagang (account payables). Jadi dengan adanya penjualan kredit, maka bagi pihak perusahaan yang menjual barang tersebut akan memiliki piutang dagang.

Untuk memperjelas pengertian piutang dalam pembahasan ini dan sekaligus merupakan landasan pengertian selanjutnya, maka penulis akan memaparkan beberapa definisi dan pengertian piutang berikut ini.

Harry Simons dalam bukunya *Intermediate Accounting* memberikan pengertian piutang sebagai berikut :

The term receivable is applicable to all claims against other, wheter are claims for money, for goods or for serving, for accoubting purpose, however the term is employed is a narrower sense to the signate claims that are expected to be settled by the receipt of money.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Harry Simons & Joy M. Smith, *Intermediate Accounting*, Fifth Edition, New Rochelle N.Y, South Western Publishing Co, 1972, hal.212.

## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### 2.1. Pengertian Piutang

Apabila perusahaan melakukan transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, maka akan timbul dua perkiraan (account), yaitu hutang dan piutang. Kedua perkiraan tersebut dapat dipisahkan pengertiannya, yakni apabila perkiraan tersebut sebagai unsur harta, maka disebut piutang dagang (account receivable). Dan apabila perkiraan tersebut sebagai unsur kewajiban yang harus dipenuhi, maka disebut hutang dagang (account payables). Jadi dengan adanya penjualan kredit, maka bagi pihak perusahaan yang menjual barang tersebut akan memiliki piutang dagang.

Untuk memperjelas pengertian piutang dalam pembahasan ini dan sekaligus merupakan landasan pengertian selanjutnya, maka penulis akan memaparkan beberapa definisi dan pengertian piutang berikut ini.

Harry Simons dalam bukunya *Intermediate Accounting* memberikan pengertian piutang sebagai berikut :

The term receivable is applicable to all claims against other, wheter are claims for money, for goods or for serving, for accoubting purpose, however the term is employed is a narrower sense to the signate claims that are expected to be settled by the receipt of money.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Harry Simons & Joy M. Smith, *Intermediate Accounting*, Fifth Edition, New Rochelle N.Y, South Western Publishing Co, 1972, hal.212.

Dari pengertian tersebut, nampak bahwa piutang antara lain merupakan semua tuntutan terhadap langganan baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa dan segala yang berbentuk perkiraan seperti transaksi. Selanjutnya piutang merupakan kewajiban langganan yang diisinya dan mereka mengharapkan pembayaran itu diselesaikan dengan tanda terima yang sah.

Sementara pengertian piutang menurut Djawarto PS adalah :

" Piutang merupakan tagihan atas langganan perseorangan yang timbul karena penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit ".<sup>2</sup>

Oleh karena piutang ini baru timbul setelah adanya penjualan kredit, maka sebaiknya penulis menjelaskan pengertian kredit tersebut sebagai berikut :

" Sebuah perjanjian pembayaran dikemudian hari berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa, untuk uang, barang-barang atau jasa-jasa yang diterima pada masa sekarang ".<sup>3</sup>

Selanjutnya Zaki Baridwan mengidentikkan piutang dengan tagihan dan menurutnya :

" Tagihan dimaksud dengan klaim perusahaan atas uang,

---

<sup>2</sup>Djawarto PS., Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Yogyakarta, Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, 1984, hal.20.

<sup>3</sup>Winardi, Kamus Ekonomi (Inggris-Indonesia), Edisi Kedelapan, Bandung, Penerbit Mandar Maju, 1989, hal.148.

barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain".<sup>4</sup>

Defenisi piutang yang lain menurut S. Munawir dijelaskan sebagai berikut :

" Piutang adalah penghasilan yang sudah menjadi hak karena perusahaan telah memberikan jasa / prestasi tetapi belum diterima pembayarannya sehingga merupakan tagihan".<sup>5</sup>

Dari defenisi dan pengertian piutang yang telah dijelaskan di atas dapat disimpulkan, bahwa penjualan barang dagangan yang telah dilakukan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas / tunai bagi pihak perusahaan penjual, namun hanya menimbulkan piutang yang akan ditagih setelah beberapa waktu kemudian pada masa yang akan datang.

Piutang tidak hanya timbul sebagai akibat penjualan barang dagangan secara kredit, namun secara luas piutang tersebut timbul sebagai akibat adanya penyerahan atau pemberian prestasi terlebih dahulu, baik berupa jasa-jasa, uang, ataupun barang lainnya seperti pemberian pinjaman kepada pegawai, pemberian pinjaman kepada perusahaan lain, penyerahan saham perusahaan kepada pemegang saham, serta penjualan barang atau jasa lainnya secara kredit.

---

<sup>4</sup>Zaki Baridwan, Intermediate Accounting, Edisi Ketiga, Yogyakarta, Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, 1980, hal.93.

<sup>5</sup>S.Munawair, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Kedua, Yogyakarta, Liberty, 1986, hal.16.

Dalam penulisan skripsi ini istilah atau pengertian piutang digunakan untuk tagihan rekening listrik atas penjualan tenaga listrik dimana pembeli memakai tenaga listrik selama bulan berjalan diakui sebagai piutang dan pelunasannya pada bulan berikutnya. Dalam penjualan tersebut pembeli tidak memberikan surat perjanjian formal secara tertulis kepada pihak penjual.

Dengan demikian secara umum diketahui, bahwa setiap transaksi penjualan kredit yang terjadi hanya mengandung suatu ikatan perjanjian antara pihak pembeli dengan pihak penjual yang tidak dalam bentuk formal. Perjanjian tersebut hanya didasari oleh asas kepercayaan dan untuk itu dapat dikatakan, bahwa pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Hal ini berarti, bahwa setiap prestasi yang telah diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan penerima kredit (debitur) sesuai dengan waktu dan syarat-syarat lain yang telah disetujui bersama.

Ada beberapa unsur yang terkandung dalam kredit sebagaimana disebutkan oleh Muchdarsyah Sinungan dalam bukunya Manajemen Kredit, disebutkan sebagai berikut :

1. Kepercayaan : Suatu keyakinan pemberi kredit bahwa prestasi (uang, jasa, atau barang) yang diberikannya akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu yang akan datang.
2. Waktu : bahwa antara pemberian prestasi dan pengembaliannya dibatasi oleh suatu masa / waktu tertentu.
3. Degree of Risk : pemberian kredit menimbulkan suatu tingkat risiko, di masa-masa tegang adalah masa yang abstrak.
4. Prestasi : prestasi yang diberikan adalah suatu



prestasi yang dapat berupa uang, barang atau jasa.<sup>6</sup>

## 2.2. Kebijakan Penjualan Kredit dan Manajemen Piutang

Penjualan kredit, adalah suatu bentuk dari upaya penjualan barang dagangan yang dilakukan oleh perusahaan, yang mana pada saat itu perusahaan penjual belum menerima pembayarannya. Pembayaran atas barang yang dijual secara kredit ini baru akan diterima setelah masa tenggang waktu yang diberikan setelah jatuh tempo di masa yang akan datang. Pemberian tenggang waktu pembayaran telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan perjanjian atau persyaratan kredit yang diberikan penjual kepada pembeli dan disetujui.

### 2.2.1. Kebijaksanaan Penjualan Kredit

Upaya penjualan barang dagangan secara kredit merupakan strategi yang paling populer dewasa ini, hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan dan menarik langganan, sebagaimana disebutkan dalam kutipan berikut :

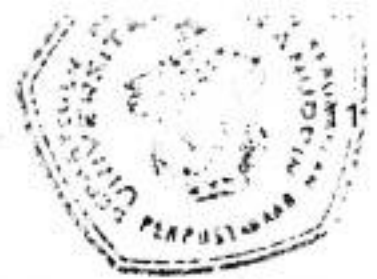
"... penjualan kredit ini merupakan politik yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Jadi politik ini sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan."<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Muchdarsyah Sinungen, Dasar-Dasar dan Teknik Manajemen Kredit, Cetakan Kelima, Jakarta, Bina Aksara, 1989, hal.3.

<sup>7</sup> Indrio, Manajemen Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Kedua, Yogyakarta, BPFE Gadjah Mada, 1984, hal.43.





Melaksanakan penjualan secara kredit itu berarti perusahaan melaksanakan suatu bentuk kegiatan investasi, yang tentunya diharapkan tercapainya suatu tingkat profitabilitas yang optimum bagi perusahaan sehingga keuntungannya lebih besar dibandingkan dengan kemungkinan risiko yang akan ditimbulkannya.

Beberapa manfaat serta beban risiko yang dapat ditimbulkan oleh pelaksanaan penjualan kredit yaitu :

1. Manfaat-Manfaat Penjualan Kredit :

- a. Merupakan upaya untuk meningkatkan volume penjualan. Pembeli yang tidak memiliki likuiditas yang tinggi mungkin tertarik untuk melakukan pembelian, ataupun pembelian biasa yang jumlahnya kecil terdorong membeli lebih banyak setelah ditawarkan kredit kepada mereka. Kemungkinan lain juga bahwa pembeli yang tidak mampu memiliki suatu barang, jasa, atau uang secara tunai, akan dapat memilikinya sehingga menambah jumlah penjualan.
- b. Dengan meningkatnya volume penjualan maka keuntungan pun diharapkan meningkat. Dengan demikian kredit akan mempunyai akibat yang positif dari segi penilaian investasi secara keseluruhan.
- c. Dengan adanya hubungan hutang-piutang maka hubungan dagang antara perusahaan dengan para pembelinya akan menjadi lebih erat, sehingga kredit dapat menjamin kontinuitas hubungan.

d. Pada jenis usaha tertentu, seperti usaha perlistrikan dimana kredit sangat membantu golongan yang kecil untuk dapat menikmati fasilitas yang disediakan sehingga berdampak pada kesejahteraan masyarakat keseluruhan.

2. Beban dan Kemungkinan Risiko Kerugian yang Diakibatkan Oleh Penjualan Kredit :

a. 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, dan sebagainya) 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).

b. Setelah beban biaya modal, piutang juga menimbulkan jenis biaya lain yaitu biaya administrasi piutang. Biaya administrasi piutang tersebut terdiri dari :

d. Pada jenis usaha tertentu, seperti usaha perlistrikan dimana kredit sangat membantu golongan yang kecil untuk dapat menikmati fasilitas yang disediakan sehingga berdampak pada kesejahteraan masyarakat keseluruhan.

2. Beban dan Kemungkinan Risiko Kerugian yang Diakibatkan Oleh Penjualan Kredit :

a. 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, dan sebagainya) 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).

b. Setelah beban biaya modal, piutang juga menimbulkan jenis biaya lain yaitu biaya administrasi piutang. Biaya administrasi piutang tersebut terdiri dari :

- Biaya organisasi 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.
  - Biaya penagihan piutang agar terbayar tepat pada waktunya, perlu dilakukan usaha khusus untuk menagihnya yang mana memerlukan biaya. Biaya-biaya tersebut mungkin biaya telepon, biaya surat-menyurat, telegram ataupun biaya perjalanan bagi sipenagih piutang.
- c. 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 cadangan piutang ragu-ragu inilah yang merupakan salah satu bentuk biaya piutang.

Adapun keputusan yang diperlukan dalam menetapkan kebijaksanaan penjualan kredit antara lain meliputi :

#### 1. Standar Kredit.

Penetapan standar kredit menyangkut masalah jumlah kredit yang dapat diberikan kepada pelanggan mana yang

layak menerima kredit tersebut. Jika perusahaan hanya melakukan penjualan kredit kepada pelanggan yang kuat saja, maka kemungkinan timbulnya risiko kerugian piutang tak tertagih biasanya kecil namun sebaliknya akan mengurangi tingkat penjualan perusahaan dan mengakibatkan mengkrutnya laba akibat hilangnya penjualan tersebut. Kemungkinan laba yang akan diperoleh lebih besar dibandingkan dengan beban biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dari sejumlah penjualan kredit yang diberikan kepada masing-masing pelanggan.

## 2. Syarat Kredit.

Syarat kredit menjelaskan tentang penetapan kewajiban pembayaran yang harus dilakukan oleh pembeli dengan kata lain berapa lama masa tenggang waktu yang diberikan (periode kredit) kepada pelanggannya. Syarat kredit yang lunak seperti melonggarkan periode kredit dapat merangsang kenaikan penjualan, akan tetapi biaya atas dana yang terikat pada piutang dagang akan meningkat pula. Misalnya, jika perusahaan melonggarkan periode kreditnya dari Net 30 menjadi Net 60, maka rata-rata piutang dagang pada periode yang bersangkutan dapat meningkat dari Rp 100.000,- dengan syarat kredit Net 30 menjadi Rp 300.000,- dengan syarat kredit Net 60. Dari kenaikan tersebut sebagian disebabkan oleh syarat kredit yang lebih lunak dan sebagian disebabkan volume penjualan yang semakin meningkat. Periode kredit yang



optimum ditentukan oleh titik dimana laba marginal dari kenaikan sejumlah penjualan persis sama dengan biaya yang ditimbulkan oleh kenaikan piutang dagang.

Empat faktor pokok yang mempengaruhi penilaian terhadap penentuan jangka waktu dari syarat kredit, yang dapat diuraikan sebagai berikut :

#### 1. Sifat Ekonomis dari Produk

Barang yang memiliki tingkat perputaran yang lebih tinggi dijual dengan syarat kredit yang relatif pendek, yang mana setiap pembeli harus menjual dengan cepat dan dapat menghasilkan uang tunai, sehingga mampu membayar kepada kreditur atau pemasok. Produk yang memiliki tingkat perputaran yang lebih tinggi seperti buah-buahan dan sayur-sayuran serta makanan. Sedangkan produk yang memiliki tingkat perputaran yang agak rendah, adalah pakaian, perhiasan, dan kendaraan bermotor serta produk lainnya yang dapat bertahan lama.

#### 2. Kondisi Penjual

Penjual yang keuangannya lemah membutuhkan uang tunai dan memberikan kredit dengan jangka waktu yang sangat pendek. Misalnya penjual yang baru melakukan usahanya dan mengharapkan modal dari usaha penjualan barang dagangannya. Pada beberapa kegiatan usaha, jenis syarat kredit yang ditawarkan dapat digunakan sebagai alat promosi penjualan. Walaupun penggunaan kredit sebagai alat promosi, namun bisa membahayakan manajemen



kredit yang sehat. Pada prakteknya hal ini sering dijumpai terutama jika produsen memiliki kapasitas lebih. Penjual besar dapat mempergunakan posisinya untuk mengadakan kredit dagang yang relatif pendek, tetapi sebaliknya yang sering terjadi dalam praktek dunia usaha, dimana penjual yang kuat keuangannya merupakan penyedia dana bagi perusahaan yang lebih kecil.

### 3. Kondisi Pembeli

Pada umumnya pembeli atau pengecer yang sehat keuangannya ingin menjual barangnya secara tunai dan secara kredit, sering mengharapkan menerima pinjaman yang lebih lunak atau lama. Beberapa kelompok pembeli seperti pengecer pakaian yang tingkat perputaran barangnya relatif lambat ingin menerima kredit dengan syarat yang lunak atau longgar, sehingga untuk merangsang pembayaran yang lebih awal, maka penjual biasanya memberikan potongan yang cukup besar.

### 4. Potongan Tunai (Cash Discount)

Potongan tunai, adalah reduksi harga yang didasarkan atas pembayaran yang dilakukan selama periode yang telah ditentukan. Manfaat potongan tunai bagi pihak pembeli kadang lebih besar dibanding jika pembeli tersebut meminjam dari sumber lain yang dikenakan suku bunga, sehingga perusahaan meminjam dari sumber lain untuk mengambil atau memanfaatkan potongan tunai yang diberikan oleh pihak penjual, maka periode kredit akan

menjadi berkurang. Jadi masa berlakunya kredit dipengaruhi oleh besarnya potongan tunai yang ditawarkan. Syarat kredit biasanya menggariskan besarnya potongan tunai, masa berlakunya potongan tunai, dan waktu jatuh temponya kredit.

Sebagaimana dijelaskan bahwa penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas / tunai akan tetapi hanya menimbulkan piutang dan hal ini memungkinkan diperolehnya keuntungan tambahan selain itu juga dapat mengakibatkan timbulnya beberapa kerugian. Oleh-nya itu perlu dibuat suatu kebijaksanaan yang jelas yang mengatur piutang tersebut.

Beberapa langkah yang perlu disiapkan oleh perusahaan dalam melaksanakan kebijaksanaan penjualan kredit seperti membentuk suatu unit kerja khusus atau seksi yang bertugas mengurus piutang dengan melaksanakan beberapa tugas pokok yang meliputi :

1. Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit
2. Menyeleksi para calon debitur.
3. Membukukan transaksi kredit yang terjadi.
4. Melakukan penagihan piutang.
5. Membukukan mutasi kredit / piutang.
6. Menyusun dan mengklasifikasikan piutang out standing menurut usianya masing-masing.
7. Membuat analisis dan evaluasi piutang sebagai suatu bentuk investasi.
8. Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
9. Membuat laporan tentang pengelolaan piutang bagi para pengambil kebijaksanaan tentang piutang.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup>Gunawan Adisaputro, Anggaran Perusahaan II, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit BPSS Yogyakarta, 1986, hal.64.

### 2.2.2. Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi Dalam Piutang.

Telah diuraikan sebelumnya bahwa dengan melaksanakan kebijaksanaan penjualan secara kredit berarti perusahaan melakukan suatu kegiatan investasi ke dalam bentuk piutang dengan mempertimbangkan masalah untung ruginya. Investasi yang optimum ditentukan oleh hasil perbandingan antara jumlah keuntungan yang akan diperoleh dari sejumlah investasi tertentu dengan biaya yang seharusnya terjadi atas pelaksanaan investasi tersebut. Semakin besar investasi tersebut, maka semakin besar pula kemungkinan biaya yang akan dikeluarkan.

Besarnya investasi dalam piutang ditentukan oleh beberapa faktor :

#### 1. Volume penjualan kredit.

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahun, berarti perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang, makin besar pula kemungkinan risiko yang ditimbulkan, tetapi disamping itu juga memperbesar profitabilitas perusahaan.

#### 2. Syarat pembayaran penjualan kredit.

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pem-

bayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada profitabilitas. Syarat kredit yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Makin panjang batas waktu pembayarannya, berarti makin besar jumlah investasi dalam piutang.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit.

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafon bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafon yang ditetapkan akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit di sini bersifat, baik kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang.

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang secara aktif ataupun secara pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam mengumpulkan piutang, akan mempunyai pengeluaran uang yang cukup besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut, dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Perusahaan yang terdahulu disebutkan kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil dari pada perusahaan yang disebutkan kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan

dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan penghasilan yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

5. Kebiasaan membayar dari pada langganan.

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan potongan tunai (cash discount) dan sebagian lagi yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung pada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternatif tersebut. Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode potongan tunai atau sesudahnya, akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apalagi sebagian besar para langganan membayar selama dalam waktu potongan, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang ini berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

### 2.3. Manajemen Piutang.

Manajemen piutang merupakan aspek penting bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Dikatakan aspek penting karena 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 baik adalah pengendalian yang efektif.



Pengelolaan piutang mutlak dilaksanakan dengan baik, sekalipun piutang tersebut memiliki tingkat likuiditas yang tinggi dibandingkan dengan persediaan. Ketidakstabilan dalam pengendalian piutang akan membawa pengaruh buruk terhadap aktivitas perusahaan secara keseluruhan.

Ada dua masalah pokok yang dihadapi oleh perusahaan dalam hal manajemen piutang yakni masalah pengendalian pemberian dan pengendalian pengumpulan piutang secara evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan, dan juga masalah peramalan.

Pengendalian piutang tidak berjalan secara otomatis namun diperlukan adanya usaha untuk memonitoring 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 baik kepada seorang petugas penjualan maupun akuntan sehingga dengan demikian standar prestasinya dapat diukur.

Selain itu, manajemen perlu menggariskan kebijakan piutang yang jelas untuk dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang tersebut. Kebijakan kebijakan tersebut meliputi :

1. Penentuan plafon kredit untuk berbagai jenis atau tingkatan debitur/pelanggan.
2. Penentuan jangka waktu kredit.
3. Pedoman melakukan seleksi calon debitur

4. Penentuan piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
5. Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk mengadministrasikan piutang.

Setelah manajemen menetapkan beberapa kebijakan penting dalam melaksanakan penjualan secara kredit seperti yang disebutkan di atas, maka untuk melihat/mengukur sampai sejauhmana manajemen mengupayakan pengelolaan piutangnya dapat digunakan beberapa kriteria sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat memperoleh gambaran tentang semakin efisien atau kurang efisiennya pengelolaan piutang tersebut.

Beberapa kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain dapat disebutkan sebagai berikut :

1. Mengukur tingkat perputaran piutang  
Tingkat perputaran piutang menggambarkan kemampuan dana yang tertanam dalam piutang dalam satu periode. Tingkat perputaran piutang yang baik ditunjukkan oleh perputaran yang cepat atau tinggi.
2. Menghitung periode rata-rata waktu pengumpulan piutang.  
Hal ini diperlukan untuk menunjukkan berapa lama piutang tersebut dapat terkumpul. Semakin kecil hari rata-rata pengumpulannya, maka semakin baik upaya yang dilakukan. Dengan pengukuran ini, dapat ditunjukkan tingkat efisien-



si perusahaan dalam mengkoversi piutangnya menjadi penerimaan kas/tunai.

3. Penetapan prosentase piutang tak tertagih.

Menghitung prosentase piutang tak tertagih yang sebenarnya. Prosentase piutang tak tertagih ini dapat pula diperbandingkan dengan rata piutang tak tertagih industri dari usaha yang sejenisnya. Selama prosentase ini relatif sebanding, maka efisiensi pengelolaan piutang oleh perusahaan tersebut masih dapat dianggap dalam batas kewajaran. Bilamana prosentase ini melebihi prosentase rata-rata industri yang sejenisnya maka perlu dilakukan usaha khusus untuk mengetahui sebab-sebabnya.

4. Penyusunan daftar piutang.

Menyusun daftar piutang sangat diperlukan karena dengan cara ini piutang dapat dikelompokkan menurut usianya masing-masing. Berapa persen piutang berada dalam waktu yang sewajarnya, dan berapa persen piutang yang sudah terlambat atau yang telah lewat waktu jatuh tempo tetapi belum dapat ditagih. Dengan demikian dapat dijelaskan piutang yang masih mempunyai nilai ekonomis sebagai kekayaan dan berapa seharusnya yang perlu diragukan atau dihapuskan.

Dari pengelompokkan ini, perusahaan dapat memisahkan kelompok debitur yang memerlukan perhatian khusus, debitur yang bonafit, dan kelompok debitur yang perlu diragukan dan bahkan dihapuskan dalam daftar perusahaan.

5. Memerhitungkan biaya pengelolaan piutang.

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya bahwa piutang merupakan suatu bentuk investasi yang menimbulkan beban biaya seperti biaya modal, biaya administrasi, dan biaya atas piutang yang tak tertagih sehingga memerlukan perhitungan yang seksama agar keuntungan yang diharapkan dapat lebih besar dibanding dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Biaya-biaya tersebut dapat dipisahkan menurut sifatnya seperti biaya gaji personil penagih yang bersifat tetap (fixed) dan biaya variabel seperti biaya perjalanan penagih, dan lain-lain.

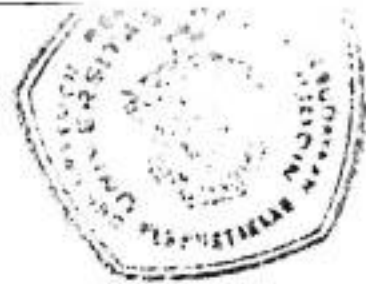
Besarnya biaya pengelolaan piutang senantiasa berubah-ubah karena dipengaruhi oleh beberapa faktor, sebagai berikut :

1. Perbedaan jumlah langganan/nasabah yang harus dilayani.
2. Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola.
3. Perbedaan fungsi piutang atau penjualan dengan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi persaingan dan situasi ekonomi secara umum.
4. Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.<sup>9</sup>

Diketahui bahwa piutang merupakan salah satu aspek penting dari modal kerja perusahaan, dan memiliki likuiditas yang tinggi dibandingkan dengan persediaan, namun haruslah dibarengi dengan upaya penagihan yang serius dan agresif agar dapat secepatnya dikonversi menjadi penerimaan kas sebagaimana mestinya.

---

<sup>9</sup>I b i d, hal. 65.



Arus kas masuk dari penjualan kredit akan sangat tergantung dari hal-hal di bawah ini, yakni :

1. Jangka waktu kredit itu diberikan, semakin panjang jangka kredit, semakin panjang jarak antara terjadinya transaksi penjualan dengan penerimaan uang kas dari penjualan itu.
2. Kerajinan dari petugas penagih piutang, dalam arti semakin aktif petugas melakukan tugasnya menagih piutang pada waktunya semakin tepat arus kas masuk ke dalam kas perusahaan.
3. Mutu ataupun bonafiditas dari para debitur yang dipercaya membeli barang perusahaan dengan kredit. Semakin tepat perusahaan memilih calon-calon debiturnya, semakin bonafid para debitur tersebut, semakin kecil kemungkinan mereka menunda pembayaran atas hutang-hutang dagang mereka.
4. Situasi usaha pada umumnya. Dalam arti bila keadaan usaha yang normal likuiditas perusahaan pada umumnya baik, maka kemungkinan penundaan adalah kecil. Sebaliknya bilamana pasaran lesuh, sulit memperoleh uang tunai maka kemungkinan terjadinya penundaan semakin besar.<sup>10</sup>

Oleh karena beberapa pertimbangan tersebut, maka perusahaan perlu membuat pola penentuan pembayaran piutang dari para debiturnya atas sejumlah piutang yang dimilikinya untuk keperluan peramalan atas perkiraan jumlah penerimaan dan upaya pengendalian piutang serta keperluan evaluasi dari pengelolaan manajemen piutang perusahaan.

#### 2.4. Faktor-Faktor Penentu Besarnya Piutang

Besarnya piutang dagang ditentukan oleh volume penjualan kredit dan periode rata-rata antara penjualan dan penagihan (collection). Periode penagihan rata-rata tergantung dari kondisi ekonomi seperti dalam masa resesi

---

<sup>10</sup>I b i d, hal. 69.

atau pada periode uang ketat, maka biasanya pelanggan terpaksa menunda pembayarannya dan sebagian lagi tergantung dari faktor-faktor yang dapat dikendalikan, yaitu variabel variabel kebijaksanaan perkreditan perusahaan.

Faktor-faktor penentu besarnya piutang yang dapat dikendalikan oleh perusahaan menyangkut variabel-variabel kebijaksanaan perkreditan perusahaan, antara lain sebagai berikut :

#### 1. Standar kredit.

Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, dalam arti kata bahwa setiap pelanggan hampir semua diperkenankan untuk membeli barang dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan akan meningkat dan piutang pun akan bertambah besar, tetapi proporsi piutang yang tertunggak meningkat pula. Jika perusahaan hanya melakukan penjualan kredit kepada pelanggan yang kuat saja, maka risiko timbulnya kerugian piutang tak tertagih biasanya kecil, namun mengakibatkan tingkat penjualan perusahaan akan berkurang dan laba yang seharusnya yang akan diperoleh dari penambahan penjualan tersebut akan mengkrut atau hilang. Untuk menentukan standar kredit optimal, maka perusahaan perlu membandingkan biaya marginal pemberian kredit dengan laba marginal dari peningkatan penjualan. Apabila tambahan biaya ini sudah lebih besar daripada tambahan keuntungan, maka pelanggaran standar kredit

sudah tidak bisa dibenarkan. Yang termasuk dalam biaya marginal adalah biaya-biaya produksi dan biaya penjualan, akan tetapi untuk sementara perlu diperhatikan adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan kualitas para pelanggan yang berhubungan dengan pembahasan ini. Biaya biaya yang berkaitan dengan kualitas kredit tersebut meliputi :

1. Kerugian karena piutang ragu-ragu.
2. Biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi.
3. Dana yang lebih besar yang terkait dalam piutang dagang, yang mengakibatkan biaya modal yang lebih tinggi karena pelanggan yang kurang layak menerima kredit, menunda pembayarannya.<sup>11</sup>

## 2. Syarat kredit.

Suatu syarat kredit menjelaskan tentang penetapan periode kredit dan potongan tunai yang diberikan.

### a. Periode kredit

Dengan melonggarkan periode kredit, yang pada prinsipnya ditempuh dengan cara memperpanjang waktu pembayaran kredit tersebut akan meningkatkan penjualan, dengan sendirinya piutang akan menjadi lebih besar. Peningkatan ini disebabkan panjangnya waktu pembayaran yang diberikan sehingga para pelanggan akan menjadi lebih tertarik membeli barang yang lebih banyak. Tetapi disamping itu perusahaan akan menanggung beban

---

<sup>11</sup>J. Fred Weston and Thomas E. Copeland, Manajemen Keuangan, Edisi Kedelapan, Cetakan Keempat, (terjemahan Jaka Wasana dan Kirbrandoko), Jakarta, Erlangga, 1990, halaman 395 - 396.



biaya yang berwujud biaya modal karena dana yang tertanam/terikat pada piutang akan lebih lama pula.

Untuk itu diperlukan adanya keseimbangan antara beban biaya yang harus ditanggung dengan keuntungan yang diperoleh. Periode kredit optimum ditentukan oleh titik dimana laba margin dari kenaikan penjualan persis sama dengan biaya yang ditimbulkan dari kenaikan piutang dagang yang lebih tinggi.

b. Potongan tunai (cash discount)

Pengaruh pemberian potongan tunai atas penentuan besarnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan dapat dilihat sebagaimana pengaruh periode kredit dalam mempengaruhi besarnya tingkat piutang. Dengan adanya potongan tunai, pelanggan akan tertarik untuk membayar lebih awal. Dengan demikian periode penagihan rata-rata (average collection period) akan lebih pendek dan penjualan kotorpun akan meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik dimana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan.

3. Kebijakan penagihan piutang

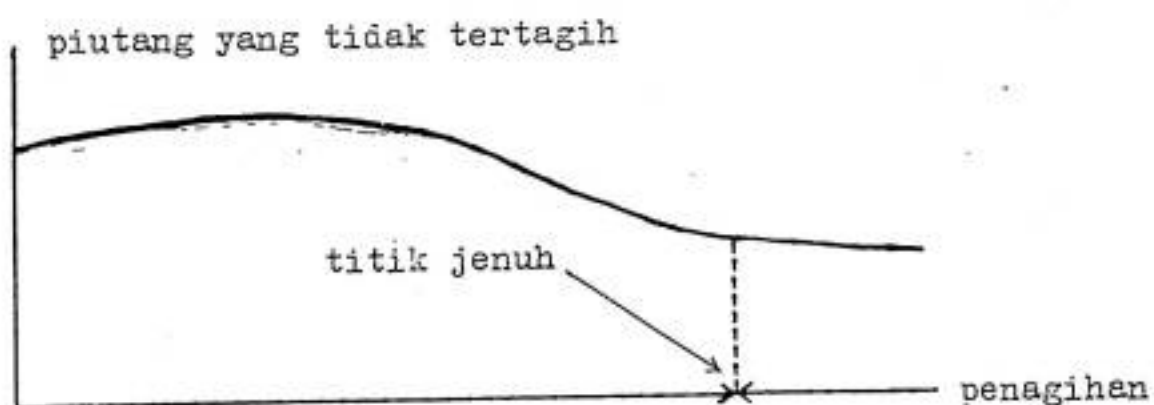
Kebijakan penagihan piutang yang dianut oleh perusahaan untuk memperoleh pelunasan piutangnya dapat pula mempengaruhi jumlah piutang yang dimiliki dapat ditarik kembali ke perusahaan dengan cepat karena gencarnya upaya penagihan yang dilakukan. Prosedur yang dianut perusahaan



dalam upaya penagihannya biasanya dilakukan dengan cara mengirim surat, melalui telepon, bank, pos giro dan lain-lain. Perusahaan yang menjalankan kebijakan penagihan yang aktif akan mengeluarkan sejumlah biaya yang lebih besar dibandingkan dengan cara yang bersifat pasif. Dengan menggiatkan upaya pengumpulan piutang diharapkan prosentase piutang yang tak tertagih menjadi lebih rendah dan piutang yang akan terkumpul dapat lebih cepat. Meskipun demikian, ada keterbatasan penurunan piutang yang tak tertagih tersebut sekalipun biaya penagihan ini ditingkatkan terus. Secara skematis hubungan biaya penagihan dengan prosentase piutang tak tertagih dapat digambarkan sebagai berikut :

### GAMBAR I

#### HUBUNGAN ANTARA KERUGIAN PIUTANG YANG TIDAK TERTAGIH DENGAN BIAYA PENAGIHAN<sup>12</sup>



<sup>12</sup>James C. Van Horne, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Edisi Kelima, Diterjemahkan Oleh : Junius Tirok dan Ghazali, Penerbit : Erlangga, Jakarta, 1983, hal.226.

Jika perusahaan menginginkan perolehan laba yang optimal, maka beberapa faktor yang disebutkan di atas memerlukan pertimbangan-pertimbangan seksama yang dilakukan secara serentak. Misalnya dengan adanya penurunan standar kredit tentunya harus dibarengi dengan pemberian potongan tunai yang lebih tinggi atas pembayaran yang dilakukan lebih awal. Namun harus pula dibarengi dengan upaya penagihan piutang yang lebih giat, tetapi hal ini akan mengakibatkan meningkatnya biaya pengumpulan piutang, tetapi mengurangi prosentase piutang tak tertagih. Untuk itu perusahaan senantiasa memperbandingkan faktor antara tambahan biaya yang dikeluarkan dengan tambahan keuntungan yang diperoleh. Berikut ini akan disajikan beberapa perubahan pengkreditan perusahaan atas pengaruhnya terhadap keuntungan perusahaan.

Keterangan	Perubahan : N a i k (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas Keuntungan positif (+) atau (-)
Volume penjualan	N	+
Rata-Rata pengumpulan piutang.	T	-
Kerugian piutang (bad debt expenses)	N	-

## 2.5. Penilaian Resiko Kredit dan Penyaringan Pelanggan.

Resiko kredit merupakan kemungkinan yang akan timbul akibat tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para langganan perlulah perusahaan menilai resiko kredit dari para langganan atau calon langganan, terutama dalam menentukan probabilitas kegagalan dari tidak tertagihnya piutang tersebut. Dalam memperkirakan probabilitas kegagalan ini manajer kredit harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut.

Cara yang paling lazim digunakan dalam dunia usaha dalam mengadakan penilaian kredit yakni berdasarkan pada faktor lima - C dari calon pelanggan, yaitu : kepribadian (character), kemampuan (capacity), modal (capital), jaminan (colleteral), dan kondisi (condition).<sup>13</sup>

Kepribadian mencoba untuk memperkirakan kemungkinan bahwa pelanggan mau memenuhi kewajibannya. Faktor ini sangat penting oleh karena setiap transaksi kredit merupakan suatu janji untuk membayar. Apakah pengambil kredit berusaha keras untuk membayar kredit yang diberikan kepadanya, ataukah menghindarinya. Para manajer kredit yang berpengalaman sering kali menekankan kepribadian sebagai faktor yang sangat penting dalam penilaian kredit.

---

<sup>13</sup>J. Fred Weston, Thomas E. Copeland, Op. cit, hal.396.

Kemampuan merupakan suatu penilaian subyektif tentang kemampuan pelanggan untuk membayar. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi bisnis pelanggan di masa lampau, yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas pabrik atau toko dan metode kegiatan usahanya.

Modal diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis rasio keuangan, dengan penekanan khusus pada nilai modal perusahaan-perusahaan yang berbentuk harta berwujud (tangible). Di Indonesia, kecuali perusahaan yang go public, laporan keuangan perusahaan sulit diperoleh.

Jaminan yang diberikan oleh pelanggan dalam bentuk aktiva sebagai jaminan keamanan atas kredit yang diberikan.

Faktor C yang kelima yaitu kondisi, yang berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

Penilaian kredit lima C ini merupakan faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menilai resiko kredit. Informasi tentang faktor tersebut dapat diperoleh dari berbagai sumber, termasuk pengalaman menjalin hubungan dengan di masa lampau.

Setiap perusahaan harus mampu mengartikan setiap informasi yang dimilikinya menjadi kelas-kelas resiko yang

dikelompokkan menurut probabilitas kerugian yang berkaitan dengan penjualan kepada seseorang langganannya. Kombinasi antara urutan dan informasi tambahan yang tersedia dapat dikelompokkan menurut pengalaman probabilitas kerugian sebagai berikut :<sup>14</sup>

Kelas resiko	Ratio kerugian yang mungkin (dalam persen)
1	Tidak ada
2	0 - 0,5
3	lebih dari 0,5 - 1
4	lebih dari 1 - 2
5	lebih dari 2 - 5
6	lebih dari 5 - 10
7	lebih dari 10 - 20
8	lebih dari 20

Jika perusahaan memproduksi masih di bawah kapasitas terpasang dan memiliki margin 20 persen di atas biaya-biaya operasi langsung dan biaya penjualan dan distribusi, maka perusahaan dapat menganut kebijakan sebagai berikut : menjual dengan syarat kredit yang biasa dilakukan pada kelas pelanggan 1 - 5, menjual kepada kelompok 6 dan 7 dengan syarat kredit yang lebih ketat, seperti pembayaran

<sup>14</sup>I b i d, hal. 397.

tunai pada saat penyerahan, dan meminta pembayaran di muka untuk kelas pelanggan 8. Selama risiko kerugian karena piutang macet kurang dari 20 persen, maka tambahan penjualan masih memberikan kontribusi pada biaya umum (over head). Akan tetapi biaya kesempatan (opportunity cost) dari tambahan investasi pada piutang haruslah dipertimbangkan dalam melakukan analisis penilaiannya.



## BAB III

## M E T O D O L O G I

3.1. Derah/Kasus/Populasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Umum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang yang terletak di dalam wilayah Kota Madya Ujung Pandang. Pemilihan perusahaan ini sebagai tempat penelitian dalam penulisan skripsi ini didasarkan atas beberapa pertimbangan, yakni perusahaan tersebut dikategorikan sebagai salah satu badan usaha milik negara yang cukup besar dan telah lama berdiri sehingga pengelolaannya dilakukan dengan baik, serta tidak menyulitkan dalam melakukan penelitian. Juga berdasarkan beberapa pertimbangan lain, yakni yang berhubungan dengan masalah kesempatan, kemampuan, waktu, biaya dan tenaga serta letaknya yang mudah dijangkau.

Mengenai kasus yang akan dibahas dalam penulisan ini diangkat dari perusahaan berdasarkan atas penelitian yang dilakukan. Dimana pembahasannya hanya berkisar pada masalah pengendalian piutang, yang menyangkut penagihan piutang dan bagaimana merencanakan dan mengendalikan sejumlah piutang yang akan diterima pada saat jatuh tempo (satu bulan sesudah bulan penjualan), serta melihat prestasi upaya pengumpulan piutang perusahaan yang terjadi selama ini. Dan adapun populasinya bersumber dari data dan informasi perusahaan yang bersangkutan.

### 3.2. Cara Penarikan Sampel

Dalam mengadakan pendekatan sebagai proses awal dalam rangka penarikan sampel, maka penulis mengadakan peninjauan langsung pada perusahaan yang bersangkutan. Peninjauan langsung ini dimaksudkan agar mempermudah dan memperoleh gambaran nyata tentang keadaan perusahaan. Setelah memperoleh gambaran nyata tentang keadaan perusahaan, selanjutnya penulis melakukan perbincangan dengan pihak pimpinan perusahaan beserta karyawan yang berkompeten dalam permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini. Perbincangan tersebut berkisar pada keadaan perusahaan pada masa lalu hingga kini dan hambata-hambatan yang ada serta kemungkinan peluang yang dihadapi oleh perusahaan selama ini. Hal ini dilakukan dalam rangka meniti kemungkinan permasalahan yang timbul dalam perusahaan.

Setelah pengidentifikasian masalah dilakukan, maka dipilih salah satu permasalahan dengan pertimbangan bahwa masalah tersebut cukup penting bagi perkembangan perusahaan, yang tentunya disesuaikan pula dengan kemudahan pembahasan selanjutnya. Permasalahan yang dipilih dalam ruang lingkup manajemen keuangan, khususnya pengelolaan piutang perusahaan.

### 3.3. Prosedur Pengumpulan dan Pengolahan Data

Usaha pengumpulan data untuk keperluan pembahasan permasalahan dalam penyusunan skripsi ini, dilaksanakan

dengan melakukan kegiatan penelitian yakni :

### 3.3.1. Penelitian Lapang

Usaha penelitian lapang yakni suatu bentuk kegiatan penelitian yang dilakukan dengan cara peninjauan langsung pada obyek yang akan diteliti, dalam hal ini perusahaan beserta permasalahan yang akan dibahas dengan memusatkan perhatian secara khusus, intensif, dan mendetail. Hal ini dimaksudkan agar diperoleh data yang akurat dan sesuai dengan kebutuhan pembahasan.

### 3.3.2. Penelitian Pustaka

Suatu jenis kegiatan penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data dengan cara menelaah bacaan atau literatur yang berkaitan erat dengan permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini.

Dari beberapa kegiatan penelitian yang dilakukan dalam rangka memperoleh data, maka dari data tersebut dapat diuraikan menurut jenis dan sumbernya sebagai berikut :

#### 1. Jenis Data :

##### a. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang langsung dari responden, seperti bagian pembukuan piutang langganan PLN Wilayah VIII Cabang

Ujung Pandang, yang berbentuk angka dan masih ada yang belum mengalami pengolahan dan penyusunan.

b. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah informasi yang langsung dari pimpinan perusahaan dan pihak yang berkompeten dengan permasalahan yang akan dibahas.

2. Sumber Data :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh perusahaan yang menerbitkannya. Data ini diperoleh dari perusahaan dengan mengadakan pengamatan dan menanyakan langsung kepada pihak yang berkompeten dalam perusahaan. Data-data tersebut terdiri dari data :

- Penjualan tenaga listrik untuk tahun 1991 yang berasal dari laporan penjualan tenaga listrik perusahaan.
- Saldo penjualan tenaga listrik untuk tahun 1990 - 1991 yang berasal dari laporan keuangan perusahaan.
- Informasi pembayaran piutang atas sejumlah penjualan tenaga listrik pada satu periode tertentu dari pembukuan.



b. Data Sekunder

Jenis data ini juga akan digunakan untuk keperluan pembahasan dalam skripsi ini, namun bukan sebagai variabel dalam formulasi model analisis yang digunakan, yang mana terdiri dari :

- Struktur organisasi Perusahaan Umum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang.
- Prosedur penjualan tenaga listrik.
- Hal-hal yang berkenaan dengan permasalahan yang akan dibahas.

Dari seluruh yang berhasil diperoleh, setelah diklasifikasikan secara khusus, kemudian digunakan menurut kebutuhan pembahasan, yang nantinya akan menghasilkan suatu kesimpulan yang terbatas, yakni hanya dalam ruang lingkup perusahaan yang bersangkutan dan pada kasus yang diamati dalam penulisan skripsi ini.

3.4. Pembatasan Variabel

Pada pembahasan ini, penulis hanya meninjau sampai sejauhmana perusahaan mengelola piutangnya terutama dalam memperkirakan dan mengendalikan piutang yang dimiliki serta prestasi upaya penagihan piutang yang dicapai selama ini.

Sehubungan dengan metode yang akan digunakan dalam pembahasan ini, umumnya membutuhkan data dan informasi

historis perusahaan, yang akan menjadi variabel-variabelnya. Variabel yang akan digunakan dalam model analisis ini adalah jumlah penjualan kredit yang terjadi pada suatu periode tertentu, dan dalam hal ini dipilih penjualan kredit yang terjadi pada periode April 1991 - Desember 1992. Juga dibutuhkan data tentang pembayaran yang akan terjadi sampai terlunasinya piutang atas penjualan pada suatu periode bulanan tertentu.

Untuk keperluan menganalisis tingkat perputaran piutang dan waktu rata-rata yang dibutuhkan dalam upaya pengumpulan piutang, dibutuhkan data jumlah piutang secara keseluruhan selama dua periode tahunan yang diperoleh dari informasi laporan keuangan perusahaan pada periode yang lalu.

### 3.5. Pembatasan Unit Observasi dan Unit Analisis

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian dengan menggunakan model pembahasan studi kasus, yang tentunya unit observasi dan unit analisisnya terbatas pada ruang lingkup pengendalian piutang dengan memusatkan perhatian pada obyek permasalahan.

Observasi yang dilakukan terbatas, yakni hanya pada Perusahaan Umum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang yang menyangkut pengelolaan piutang khususnya masalah pengendalian piutang yang diupayakan selama ini. Dan sebagai unit analisis dalam pembahasan ini, tinjauannya terbatas yakni hanya pada masalah sejauhmana per-



usaha melakukan upaya peramalan dan pengendalian sejumlah piutang yang dimiliki serta prestasi upaya penagihan piutang perusahaan.

### 3.6. Model Analisis

Adapun model analisis yang penulis gunakan dalam membahas permasalahan dalam penyusunan skripsi ini, adalah sebagai berikut :

#### 3.6.1. Pendekatan Pola Pembayaran (payment pattern approach).

Suatu pola pembayaran (bulanan) dicirikan oleh proporsi penjualan dalam bulan tertentu yang dibayar dalam bulan itu dan beberapa bulan berikutnya.

Secara matematis suatu pola pembayaran dapat dinyatakan dalam  $(P_0, P_1, P_2, \dots, P_H)$ , dimana :  
 $P_i$  = bagian dari penjualan kredit yang dibayar dalam  $(i)$  bulan setelah bulan penjualan (yang disebut proporsi pembayaran).

$$P_0 + P_1 + \dots + P_H = 1$$

$H$  = jumlah bulan yang diperlukan untuk memenuhi seluruh pembayaran untuk penjualan kredit bulan tertentu. Dan,  $(P_0, P_1, \dots, P_{H-1})$  adalah pola piutang (saldo piutang).

$F_i$  = sisa piutang dagang pada  $(i)$  bulan setelah bulan penjualan.

$$F_i = 1 - (P_0 + P_1 + \dots + P_i).$$

Pada akhir periode pembayaran, penjualan kredit pada setiap bulan tertentu sudah terbayar seluruhnya sehingga polanya dinyatakan dalam rumus :

$$FH = 1 - (Po + P1 + \dots + PH) = 0.^{15}$$

Untuk keperluan dan kemudahan penggunaan model di atas, maka perlu dibuat beberapa hal yakni:

1. Penyusunan skedul penerimaan kas dari penjualan kredit (anggaran penerimaan piutang) pada suatu periode tertentu.
2. Menghitung prosentase piutang tertagih atas penjualan kredit bulan tertentu.

### 3.6.2. Tingkat Perputaran Piutang (Receivable Turnover).

Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu yang berasal dari operasi dengan jumlah rata-rata piutang (average receivable). Rumusnya adalah sebagai berikut :

Receivable Turnover =

$$\frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}} \quad 16$$

<sup>15</sup>J. Fred Weston and Thomas E. Copeland, Op. cit., halaman 412.

<sup>16</sup>Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, Yayasan Penerbit, Gadjah Mada, Yogyakarta, 1984, hal. 81.

### 3.6.3. Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang (Average Collection Period).

Hari rata-rata pengumpulan piutang atau periode terikatnya modal / dana pada piutang yang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan perputarannya.

Rumus :

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivables Turnover}} \quad 17$$

atau :

$$\frac{360 \times \text{Average Receivables}}{\text{Net Credit Sales}} = (\text{hari})$$

### 3.7. Tata Urut Isi Laporan

Untuk memperoleh gambaran yang jelas tentang penulisan ini, maka penulis membagi menjadi enam bab yang terdiri dari :

Bab I Merupakan bab pendahuluan yang menguraikan latar belakang, masalah pokok, hipotesis, serta tujuan dan kegunaan penulisan.

Bab II Merupakan landasan teoritis yang meliputi pengertian piutang, dan faktor-faktor yang berpengaruh dan terkait dengan kebijaksanaan penjualan kredit dan piutang.

---

<sup>17</sup>I b i d, hal. 81.

Bab III Merupakan metodologi yang menguraikan tentang daerah penelitian, cara penarikan sampel serta prosedur pengumpulan data dan pengolahan data, pembatasan variabel, pembatasan unit observasi dan unit analisis, serta model analisis dan tata urutan isi laporan.

Bab IV Dalam bab ini akan dibahas tentang sejarah dan gambaran singkat PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang yang terdiri dari sejarah singkat berdirinya perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

Bab V Merupakan bab inti pembahasan dengan menganalisis pengendalian piutang dengan menggunakan metode pendekatan pola pembayaran piutang untuk keperluan peramalan dan pengendalian piutang dan metode receivable turnover, average collection period untuk mengetahui tingkat perputaran dan hari rata-rata pengumpulan piutang rekening listrik perusahaan.

Bab VI Merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dari pembahasan, serta saran-saran yang perlu diajukan kepada perusahaan.

BAB IV  
SEJARAH DAN GAMBARAN SINGKAT  
PERUSAHAAN UMUM LISTRIK NEGARA WILAYAH VIII  
CABANG UJUNG PANDANG

4.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan Umum Listrik Negara (PLN) yang ada di Ujung Pandang sekarang ini berawal dari penggunaan mesin uap sebagai tenaga penggerak. Mesin Uap ini berlokasi di pelabuhan Makassar, berkisar tahun 1914, dengan kapasitas penyaluran yang terbatas.

Pada tahun 1925 dibangun Pusat Listrik Tenaga Uap (PLTU) yang terletak di tepi sungai Je'neberang (Pandang-Pandang Sungguminasa), yang pendiriannya berdasarkan atas pertimbangan bahwa semakin meningkatnya permintaan serta laju perkembangan kota, dengan kapasitas 2 x 1.000 Kva. Dalam pengoperasian PLTU ini dilakukan oleh NV. Nederlands Indische Gas Electriteit Maatschapy (NIGEM). Selama dua puluh tahun beroperasi, dan seiring dengan meningkatnya jumlah permintaan akan tenaga listrik, maka pada tahun 1946 dibangun lagi sebuah Pusat Listrik Tenaga Diesel (PLTD) yang berlokasi di Bontoala Makassar (sekarang jalan Gunung Latimojong).

Pada tahun 1949 terjadi pengambilalihan yakni dari NV.NIGEM kepada NV. Overseese Gas and Electriciteit Maatschapy (OGEM).

Perkembangan selanjutnya (tahun 1957), Perusahaan

yang tadinya dikelola oleh NV. OGEM dinasionalisasikan Pemerintah Republik Indonesia dengan nama Perusahaan Listrik Negara Makassar, yang usahanya hanya meliputi kota Makassar. Sedangkan daerah-daerah yang berada di luar kota / kabupaten, pengusahaannya diserahkan kepada Perusahaan Daerah Setempat yang lasim dikenal dengan nama PT Maskapai Perusahaan Setempat (MPS).

Dengan melihat perkembangan dan jumlah permintaan yang semakin besar akan tenaga listrik sebagai tenaga penggerak, baik dalam rumah tangga maupun untuk memenuhi kebutuhan atau permintaan industri-industri besar, maka tahun 1961 PLN Pusat membentuk PLN Eksploitasi VI dengan wilayah kerja meliputi Sulawesi Selatan dan Tenggara dan berpusat di Makassar. Pada periode bersemaan, PLN membentuk cabang-cabang di luar kota yaitu Palopo, Majene, Bantaeng, Bulukumba, dan Watampone yang pendistribusiannya diserahkan kepada perusahaan setempat (MPS).

Perusahaan Listrik Negara (PLN) Pusat, memiliki peranan dalam rangka pengembangan perlistrikan di Indonesia, mengeluarkan surat edaran tentang klasifikasi dan kesatuan PLN.<sup>18</sup>

Dengan pengklasifikasian tersebut, maka pimpinan PLN Eksploitasi VI mengeluarkan surat keputusan tentang pembubaran PLN Cabang luar kota.<sup>19</sup> Dimana pengaturan segala

<sup>18</sup> Surat Edaran PLN Pusat No. 078/PTS/1967.

<sup>19</sup> Surat Keputusan Pimpinan PLN Eksploitasi VI No.001/E-VI/1986.



segala sesuatunya ditangani oleh PLN Eksploitasi VI.

Masalah peningkatan kebutuhan akan tenaga listrik cenderung terus mengalami peningkatan, juga mengingat keterbatasan yang dimiliki perusahaan (baik modal, tenaga ahli maupun peralatan yang sudah tua), maka perlu mendapat perhatian yang khusus.

Dengan keterbatasan yang dimiliki tersebut, maka kontinuitas pelistrikan di beberapa kota di Sulawesi Selatan dan Tenggara, tidak terjamin lagi. Sehingga untuk mengantisipasi hal tersebut, maka PLN Eksploitasi VI Cabang Makassar mengambil alih usaha pelistrikan yang ditangani oleh Maskapai Perusahaan Setempat (MPS). Demikian pula halnya di Sulawesi Tenggara pengelolaan pelistrikan diserahkan pengelolaannya dari PLN LINDA yang mewakili MPS kepada PLN Eksploitasi VI, sesuai dengan surat keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Sulawesi Tenggara tertanggal 18 September 1971.<sup>20</sup>

Berdasarkan surat keputusan Gubernur tersebut, maka pimpinan PLN Eksploitasi VI mengeluarkan surat keputusan tentang pengurusan dan pengelolaan serta struktur organisasi PLN Eksploitasi VI Cabang Makassar Ranting Kendari.<sup>21</sup>

Dengan demikian secara defakto pengelolaan pelistrikan benar-benar di bawah naungan PLN Eksploitasi VI Cabang Makassar bekerja sama dengan MPS.

<sup>20</sup> Surat Keputusan Gubernur Sulawesi Tenggara No.178/1971.

<sup>21</sup> Surat Keputusan Pimpinan PLN Eksploitasi VI No.008/E-VI/1971.

Tahun berikutnya, tepatnya tahun 1972, terjadi perubahan status dari PLN Eksploitasi VI menjadi Perusahaan Umum Listrik Negara. Perubahan ini didasari oleh peraturan pemerintah nomor 18 tahun 1972. Dengan perubahan status tersebut, Menteri PUTL mengeluarkan peraturan tentang struktur organisasi PERUM Listrik Negara.<sup>22</sup>

Dengan makin pesatnya pertumbuhan ekonomi dan industri diberbagai daerah di Sulawesi Selatan, maka dibangunlah instalasi listrik guna memenuhi kebutuhan masyarakat akan tenaga listrik terutama sebagai alat penerangan.

Untuk mempermudah pengurusan akibat jumlah yang semakin meningkat, maka perusahaan membagi beberapa unsur, yakni penanganan proyek dan pelaksanaan administrasi, yang mana terlihat dari perubahan PLN Eksploitasi VIII menjadi PLN Wilayah VIII. Pembagian ini berdasarkan surat keputusan Menteri PUTL tanggal 18 Januari 1975.<sup>23</sup>

Sehubungan dengan peningkatan program pemerintah di bidang perlistrikan, pada tahun 1977 beberapa unit usaha yang ditangani oleh MPS diserahkan kepada pihak PLN Wilayah VIII, mengeluarkan surat keputusan tentang struktur organisasi dan unit kerja PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang. Surat-surat keputusan tersebut tertuang sebagai berikut :

---

<sup>22</sup>Peraturan Menteri PUTL No.01/PET/1973, tertanggal 21 Maret 1973.

<sup>23</sup>Peraturan Menteri PUTL No.013/PRT/1975, tertanggal 18 Januari 1975.

1. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.007/W-VIII/1977, tertanggal 1 April 1977, tentang PLN Cabang Ujung Pandang membawahi PLN Ranting : Takalar, Bantaeng, dan Pangkep serta Kendari.
2. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.12/W-VIII/1977, tertanggal 11 Juli 1977, tentang pembentukan PLN Sub Ranting Jeneponto.
3. Surat Keputusan Pimpinan PLN Wilayah VIII No.017/W-VIII/1977, tertanggal 24 Agustus 1977, mengenai pencabutan status PLN Cabang Ujung Pandang Ranting Kendari menjadi PLN Cabang Kendari.

Dari beberapa surat keputusan tersebut di atas, baik pembentukan maupun pencabutan ranting dan sub ranting dalam wilayah kerja PLN Cabang Ujung Pandang, maka sampai saat ini PLN mencakupi 12 ranting dan sub ranting, dengan jumlah langganan sampai akhir Maret 1992 sebanyak 124.711.

Perusahaan Umum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang merupakan badan usaha milik negara dan ber-naung di bawah Departemen Pertambangan dan Energi. Seperti halnya dengan badan usaha milik negara yang lain, PLN bertugas menjalankan program pemerintah dalam bidang perlistrikan.

#### 4.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan adalah merupakan suatu bentuk organisasi karena pada dasarnya perusahaan adalah tempat atau wadah bergabungnya sekelompok orang yang ingin bekerja

sama untuk mencapai suatu tujuan yang telah digariskan bersama . Untuk mencapai tujuan yang diharapkan tersebut tentunya diperlukan adanya suatu bentuk organisasi formal yang baik. Cocok tidaknya suatu bentuk organisasi dalam suatu perusahaan tergantung dari penilaian perusahaan itu sendiri, yang tentunya harus disesuaikan dengan kebutuhan atas aktivitas kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan.

Struktur organisasi akan memberikan kejelasan terhadap bagian-bagian yang ada dalam kelompok kerja perusahaan serta menjelaskan bagaimana pola hubungan kerja dari masing masing bagian yang ada terhadap bagian-bagian yang lainnya. Setiap bagian yang ada dalam organisasi perusahaan adalah merupakan suatu sistem yang terpadu yang mana satu sama lainnya mempunyai kaitan yang sangat erat dalam usaha mencapai hasil yang diharapkan. Maka untuk itu dalam perusahaan diperlukan adanya kejelasan atas pembagian tugas dan pelimpahan wewenang kepada setiap personil yang membidangi salah satu bagian tertentu agar dapat dengan jelas diketahui tugas dan tanggung jawabnya masing-masing, sehingga dengan demikian tumpang tindih dalam proses kerja dapat terhinder yang akhirnya aktivitas kerja dari jenis usaha yang dilakukan dapat berjalan lancar, teratur, dan efektif.

Struktur organisasi dapat terlihat dengan jelas melalui bagan struktur organisasi dari perusahaan yang bersangkutan, seperti halnya struktur organisasi PLN Wilayah

VIII Cabang Ujung Pandang yang dibuat sesuai kebutuhan perusahaan yang mana dapat dilihat pada bagian akhir bab ini (skema I).

Selanjutnya penulis akan menguraikan tentang tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian tersebut sebagaimana yang tertuang dalam surat keputusan pimpinan PLN Wilayah VIII tanggal 4 Nopember 1983 tentang fungsi Perum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang, sebagai berikut :

#### 1. P i m p i n a n . . . . .

Pimpinan adalah penanggung jawab satu-satunya atas usaha perkembangan perusahaan dan langsung membawahi beberapa bagian yaitu bagian teknik dan bagian administrasi. Segala sesuatu yang menyangkut bagian tersebut harus diketahui atau dikoordinasikan kepada pimpinan untuk dipertimbangkan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa setiap keputusan atau kebijaksanaan yang dilakukan oleh perusahaan adalah berdasar dari pertimbangan dan tanggung jawab pimpinan sehingga apabila timbul resiko bagi perusahaan, maka mutlak yang bertanggung jawab adalah pimpinan perusahaan.

#### 2. Bagian Teknik

Bagian ini bertugas melakukan pendistribusian aliran listrik dan pembangkitan tenaga listrik dan segala sesuatu yang berhubungan dengan hal tersebut serta bertanggung jawab atas kegiatan operasinal



perusahaan. Bagian ini membawahi beberapa seksi dan urusan yaitu :

### 2.1. Seksi Operasi

Seksi operasi bertugas mengontrol kegiatan di lapangan dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang terjadi di lapangan, yang menyangkut instalasi milik PLN. Dalam seksi operasi terdapat pembagian tugas yang saling berkaitan yaitu :

#### 2.1.1. Urusan Operasi

Urusan operasi terdiri dari tiga bagian yaitu : Urusan Operasi I, Urusan Operasi II, dan Urusan Operasi III. Ketiga urusan ini bertanggung jawab atas kegiatan yang dibagikan seksi operasi, yaitu :

- Menjalankan kegiatan penjagaan , pemadaman atau pemutusan aliran listrik pada lokasi kebakaran, yang juga termasuk mengamankan atau menyelamatkan instalasi milik PLN.
- Bertugas untuk melaporkan gangguan JTM/ Gardu/JTR/SR, yang tidak dapat diatasi oleh pelayanan gangguan, kepada seksi pemeliharaan.
- Melaksanakan penjagaan khusus (sesuai permintaan), penyambungan kembali atas pemutusan sementara sebagai akibat penunggakan rekening listrik langganan dan menyusun



laporan berkala administrasi gangguan.

#### 2.1.2. Urusan Kendaraan

Bagian urusan kendaraan menangani segala sesuatunya menyangkut :

- Mengatur penggunaan kendaraan operasi dan kendaraan pool.
- Mengatur surat-surat pembelian, nomor plat serta surat-surat jalan pengoperasian.
- Mengadakan reperasi kendaraan, menerima dan menyusun perhitungan biaya eksploitasi kendaraan.
- Menyusun laporan berkala mengenai pelaksanaan kegiatan.

#### 2.2. Seksi pemeliharaan

Seksi pemeliharaan menangani berbagai urusan yaitu :

##### 2.2.1. Urusan Pemeliharaan TM/TR Utara dan Selatan

Bagian urusan pemeliharaan TM/TR Utara dan Selatan menangani bidang-bidang sebagai berikut :

- Pemeliharaan teknik gardu hubung, saluran udara (TM/TR), dan transformasi distribusi.
- Menangani pemeliharaan kolektif yang tidak dapat di atasi oleh seksi operasi, dan mengispeksi route aliran listrik serta mengambil contoh minyak travo secara berkala untuk pemeriksaan laboratorium.

- mengadakan pengusulan rencana rehabilitasi dan perluasan tegangan, menyusun tata jaringan dan gardu induk untuk pengisian kartu induk.
- Membuat laporan pemakaian bahan dan menyusun rencana kebutuhan minimum gudang cabang termasuk unit-unitnya.

2.2.2. Urusan Pemeliharaan Penerangan Jalan Umum  
Bagian ini menangani masalah bagaimana teknik pemeliharaan jalan umum seperti :

- Memasang lampu hias.
- Mencatat dan membuat laporan foto cell.
- Mempersiapkan data hasil perhitungan kWh, dan pembuatan rekening.
- Membuat laporan berkala dalam rangka pemeliharaan.

2.2.3. Urusan Pemeliharaan Sambungan Rumah (SR)

Bagian ini melaksanakan tugas :

- Mengadakan pemeriksaan dan mengimpentarisir serta melaksanakan pemeliharaan teknik SR secara rutin.
- Melaksanakan pemeliharaan kolektif SR yang tidak dapat diatasi oleh seksi operasi.
- Mencegah masalah penyalahgunaan pemakaian aliran listrik.

- penambahan daya sampai batas yang menjadi wewenang cabang (termasuk perubahan tarif).
- membuat rencana anggaran biaya untuk penyambungan baru atau penambahan daya atau surat-surat lainnya sesuai permintaan sebagai jawaban.
  - Melakukan survei dalam rangka Program PB peningkatan dan perubahan tegangan menengah dan tegangan rendah.
  - Menyelenggarakan opname baru dan ulang untuk keperluan membuat data teknis yang lebih mutakhir.
  - Membuat usulan perencanaan wilayah serta laporan berkala dalam bidang perencanaan.

#### 2.3.2. Urusan Inspeksi Utara dan Selatan

Urusan inspeksi ini menangani bidang-bidang sebagai berikut :

- Melaksanakan pemeriksaan atas pelaksanaan jaringan dan sambungan rumah (SR), termasuk volume, mutu, dan ketepatan penyelesaian termasuk prosedurnya.
- Melaksanakan pemeriksaan berkala terhadap langganan seperti : alamat, golongan tarif, pemakaian kwh, pemakaian alat pembatas, dan lain-lain.
- Membuat data tentang konsumen yang diper-

kirakan melakukan pelanggaran (dalam rangka penertiban).

- Menyusun dan melaporkan penyambungan listrik yang tidak sah dan pemakaian yang melanggar ketentuan PLN.
- Melaksanakan operasi terhadap pencurian atau pencantolan tenaga listrik dan penertibannya.

#### 2.3.3. Urusan Peneraan

Urusan ini bertugas melaksanakan kegiatan :

- Melaksanakan peneraan dan kenaikan berkala terhadap alat pembatas, pengukur, pengamanan dan lonceng (saklar waktu) yang terpasang.
- Melayani dan memeriksa pengaduan langganan yang berhubungan dengan kebenaran alat ukur serta melaksanakan secara insidental pemasangan meter pada konsumen tertentu.
- Menyusun kebutuhan alat pembatas, pengukur dan pengamanan termasuk kebutuhan minimum gudang, serta membuat laporan berkala dalam bidang tugasnya.

#### 2.4. Seksi Konstruksi

Seksi ini membawahi beberapa urusan dan memberikan wewenang sesuai dengan bidang urusan yang dibawahi. Urusan-urusan yang berada dalam seksi ini adalah :



#### 2.4.1. Urusan Konstruksi TM/TR Utara dan Selatan

Bagian urusan ini bertanggung jawab atas :

- Pengurusan izin koordinasi dengan PEMDA, Instansi-Instansi dan pihak-pihak terkait sehubungan dengan pembangunan jaringan.
- Melaksanakan penyambungan baru, pelunasan saluran udara dan saluran kabel tegangan menengah dan tegangan rendah sesuai wewenang cabang atau surat kerja kuasa wilayah ataupun surat perintah kerja dari dari proyek pelistrikan.
- Melaksanakan pemasangan baru jaringan penerangan jalan umum (termasuk pemasangan lampu).
- Melaksanakan pengawasan harian atau pekerjaan yang dilaksanakan pihak ketiga dan membuat laporan atau berita acara kemajuan pekerjaan.
- Melaksanakan pengawasan pemasangan sambungan rumah-rumah apabila pekerjaan dilaksanakan oleh instalatur.
- Membuat pertanggung jawaban pemakaian peralatan yang dipakai untuk pemasangan konstruksi (termasuk pengambilan material ke gudang).
- Melaksanakan pembokaran jaringan yang akan

diganti dan membuat laporan perubahan rencana gambar sesuai pelaksanaan di lapangan kepada seksi perencanaan dan inspeksi.

- Menyiapkan serah terima operasi fisik dan teknis fisik atas aktiva, fungsi distribusi dari wilayah/proyek pelistrikan, membuat laporan penyesuaian surat kerja kuasa dan laporan berkala dari seluruh aktivitas.

#### 2.4.2. Urusan Konstruksi Alat Pembatas dan Pengukur

Urusan ini bertanggung jawab atas :

- Melaksanakan pemasangan alat pembatas dan pengukur konsumen baru atau mengganti alat pembatas dan pengukur konsumen lama sebagai akibat perubahan daya.
- Melaksanakan dan menyalakan SR yang telah diperiksa dan dinyatakan dengan baik jaringan TM/TR dan membuat laporan pelaksanaannya dengan melampirkan TUL telah dilegalisir bagian tata usaha.
- Membuat laporan pertanggung jawaban atas pemakaian alat pembatas, pengukur dan bahan yang digunakan, termasuk pengembalian sisa pemakaian alat pembatas serta melaporkan pelaksanaan tugas yang dibawahinya.



### 2.4.3. Urusan Pemeriksaan Instalasi

Urusan ini mempunyai tugas sebagai berikut :

- Melaksanakan pemeriksaan dan pengujian instalasi konsumen baru yang telah terpasang (termasuk pembuatan laporan kepada urusan konstruksi TM/TR/SR).
- Memeriksa dan membuat perubahan pada gambar rencana instalasi sesuai pelaksanaan laporan dalam rangka perbaikan.
- Mengawasi pekerjaan dan menilai kondite para instalatur yang terdaftar dan membuat laporan berkala dalam bidangnya.

### 2.5. Seksi Perbekalan

Seksi ini bertugas dalam merencanakan penyediaan barang, pengendalian dan segala sesuatu yang berhubungan dengan persediaan dalam operasional.

Seksi ini terdiri dari beberapa urusan, yang membantu dalam pelaksanaannya, yaitu :

#### 2.5.1. Urusan Pengadaan

Urusan ini bertugas :

- Menampung rencana perbekalan yang diajukan oleh seksi perbekalan dan menyusun prioritas pengadaan sesuai permintaan.
- Menyusun dan mengajukan permintaan barang keperluan cabang dan unit-unitnya kepada kantor wilayah.

- Menyusun dan menentukan jumlah persediaan minimum gudang cabang.
- Melaksanakan pengendalian persediaan, inventarisasi (stick opname) barang secara berkala atau secara tiba-tiba.
- Membuat pertanggung-jawaban harian terhadap semua barang-barang yang masuk atau keluar gudang sesuai ketentuan yang berlaku.
- Melaksanakan administrasi gudang dan membuat laporan sesuai bidangnya.

#### 2.5.2. Urusan Bengkel dan PLTD

Urusan ini bertanggung jawab atas tugas-tugas sebagai berikut :

- Melaksanakan reperasi peralatan teknik, konstruksi, dan kegiatan bengkel lainnya.
- Menyelenggarakan dan mengatur percobaan dan pemeriksaan transformator.
- Menyusun rencana kebutuhan material, bahan peralatan dan biaya penggunaan bengkel.
- Mengikuti dan memantau pelaksanaan operasi pembangkitan PLTD unit ranting dan sub ranting.
- Mengatasi gangguan unit pembangkit dan melaporkan gangguan yang tidak dapat diatasi oleh bidang pembangkit wilayah.

- Meneliti laporan pembangkitan unit-unit dan laporan ke wilaya disertai usulan perbaikan serta laporan dalam tugas yang dibawahinya.

### 3. Bagian Tata Usaha

Bagian ini bertanggung jawab atas pengelolaan administrasi dan mengatur rencana dan aktivitas kerja setiap bagian beserta personilnya sehari-hari.

Bagian tata usaha membawahi beberapa seksi dan urusan, sebagai berikut :

#### 3.1. Seksi Sekretariat dan Kepegawaian

Seksi ini membawahi beberapa urusan yang membantu dalam tugas kesekretariatan dan kepegawaian, yaitu :

##### 3.1.1. Urusan Sekretariat

Bertugas untuk hal-hal sebagai berikut :

- Memeriksa dan mengatur serta mengawasi pengiriman surat dinas (termasuk peredaran dan penomoran).
- Melaksanakan segala pekerjaan pengetikan yang ada hubungannya dengan dinas.
- Menyimpan dokumen-dokumen penting, seperti perjanjian kontrak.
- Mengatur dan mengurus rapat-rapat dinas yang dilaksanakan oleh cabang.
- Membantu mengatur pengangkutan dan penginapan petugas dari renting-ranting.

- Mengatur pelayanan telepon dan mengurus surat-surat perjalanan dinas.
- Membuat laporan secara berkala sehubungan dengan tugas kesekretariatan dan menampung masalah hukum.

### 3.1.2. Urusan Rumah Tangga

Urusan ini bertugas dalam hal :

- Mengatur dan mengurus seluruh inventarisasi kantor, wisma, rumah dinas instansi dan melakukan pengawasan registrasi dan pemeliharaan.
- Menginventarisir dan mencatat segala sesuatunya mengenai penempatan rumah dinas beserta perlengkapannya sesuai peraturan yang berlaku.
- Mengawasi instalasi dan pemakaian listrik dan air dalam kantor (termasuk pengawasan alat kantor dan kebersihan).
- Mengkoordinir petugas agar dalam menjalankan tugas dapat secara efektif dan efisien.
- Membuat laporan berkala dalam bidang urusan rumah tangga perusahaan.

### 3.1.3. Urusan Kepegawaian

Menangani bidang-bidang sebagai berikut :

- Menyelenggarakan tata usaha kepegawaian yang antara lain meliputi mutasi pegawai,

mutasi susunan keluarga, hukuman jabatan, perlengkapan kepegawaian, cuti dan kondisi pegawai.

- Membuat dan mengumpulkan bahan-bahan untuk keperluan statistik kepegawaian.
- Mengerjakan kartu pegawai, mengikuti formasi pegawai.
- Memepersiapkan pegawai yang akan dikirim untuk mengikuti pendidikan.
- Membuat daftar usulan kenaikan gaji atau golongan pegawai.

#### 3.1.4. Urusan Gaji dan Upah

Urusan ini bertugas melaksanakan :

- membuat daftar pembayaran gaji/upah, uang lembur, sumbangan beras dan gula, TKK dan tunjangan lain-lain.
- Melaporkan sebagian keuangan mengenai daftar tersebut untuk direalisasi.
- Menghitung pajak pendapatan pegawai dan membuat daftar penyeteran untuk diserahkan ke bagian keuangan dan pembukuan.
- Mengerjakan kartu-kartu penghasilan, membuat dan mengatur penghasilan serta surat penghentian pembayaran (SKPP).
- Mengawasi dan mengatur pemberian fasilitas kepada pegawai beserta keluarga, kemudian

memperhitungkan gaji/upah dan tunjangan beras bilamana melebihi haknya

- Melakukan perhitungan deklarasi perjalanan pegawai dan semua daftar penghasilan tahunan untuk disampaikan kepada inspeksi pajak.
- Mengurus dan mengawasi perawatan kesehatan pegawai beserta keluarganya, serta laporan berkala mengenai tugas yang dibawahinya.

### 3.2. Seksi Keuangan dan Pembukuan

Seksi ini bertugas mengawasi keluar masuknya uang kas perusahaan dan transaksi yang menyangkut keuangan serta rekening listrik. Dalam melakukan tugas, bagian ini dibantu oleh beberapa urusan yaitu :

#### 3.2.1. Urusan Keuangan

Urusan ini bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan yaitu :

- Penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran uang serta surat berharge lainnya sesuai ketentuan yang ada.
- Memeriksa dan melaksanakan pembayaran melalui Kas/Bank.
- Mengurus pembayaran pajak, retribusi dan yang berhubungan dengan kantor pajak.
- Pelaksanaan administrasi keuangan secara umum dan mengawasi pengiriman uang (pen-



dapatan) ke PLN Pusat melalui bank.

- Pelaksanaan dan pengawasan penerimaan uang sumbangan penerangan jalan umum.
- Pembuatan buku kas/bank dan rekonsiliasi untuk diteruskan ke urusan pembukuan.

### 3.2.2. Urusan Anggaran

Bertanggung jawab dan bertugas dalam :

- Menyusun rencana anggaran operasi (RAO) dan usulan anggaran investasi (UAI) cabang untuk dikirim ke kantor wilayah sesuai jadwal yang ditentukan.
- Melaksanakan pengawasan anggaran sehingga tidak melampaui plafon yang telah ditetapkan.
- Menyusun realisasi anggaran tunai (RAT) kemudian mengirim ke kantor wilayah sesuai jadwal.
- Menyiapkan kartu kerja yang diperlukan oleh cabang dan mengawasi pelaksanaannya.
- Membuat laporan berkala dalam bidang/urusan anggaran.

### 3.2.3. Urusan Pembukuan

Urusan ini bertugas dalam :

- Mengerjakan pembukuan kantor cabang (termasuk unit-unitnya) sesuai ketentuan yang berlaku.
- Mengatur dan mengawasi semua buku harian,

baik dalam bidang pembukuan maupun bidang lainnya guna penutupan bulanan cabang.

- Mengirim pembukuan bulanan ke kantor wilayah yang telah ditandatangani pimpinan cabang.
- Mengadakan pencatatan dan pembukuan tentang keadaan dan perubahan aktiva tetap cabang dan melaporkannya.
- Mencocokkan saldo piutang rekening listrik dan uang jaminan langganan.
- Mengadakan inventarisasi harta kekayaan ... dan modal pada akhir tahun secara berkala dan perincian mutasi secara insidental.
- Membuat nota-nota atau kuitansi-kuitansi selain yang dibuat oleh urusan pelayanan langganan dan pembuatan rekening.
- Membuat rekapitulasi bulanan penerimaan dan pengeluaran barang dan bahan bakar, lengkap dengan perhitungan harganya.
- Mengelola dan menetapkan harga barang serta melakukan pemeriksaan dan mencocokkan kartu-kartu tata usaha keuangan (TUKG-4/4a) dengan kartu-kartu gudang secara timbal balik setiap bulan.
- Membuat mutasi barang gudang setiap bulan dan mengirim ke kantor wilayah.

### 3.3. Seksi Mutasi dan Data Langganan

Seksi ini bertanggung jawab atas segala sesuatu yang berhubungan dengan pelanggan dan mengawasi petugas yang mengurus masalah pelanggan. Untuk mempermudah pengawasan, seksi ini dibantu oleh bidang yang mengurus pekerjaan masing-masing :

#### 3.3.1. Urusan Pelayanan Langganan

Urusan ini bertugas :

- Melayani permintaan penyambungan baru atau penambahan daya, perubahan tarif, perubahan daya, ganti nama dan alamat.
- Memberikan informasi kepada konsumen dan khalayak ramai mengenai penyambungan dan pemakaian listrik serta menampung permasalahan yang timbul untuk diteruskan ke bagian yang menangani masalah bersangkutan.
- Membuat kuitansi biaya penyambungan (BP), uang jaminan langganan (UJL), ganti rugi pemakaian tenaga listrik yang tidak sah.
- Membuat perintah kerja teknis atas dasar pelunasan tunggakan.
- Penyelesaian perhitungan tagihan susulan sesuai laporan operasi penertiban aliran.
- Menerima laporan penyelesaian mutasi langganan dari bagian teknik dan mengelolanya untuk diteruskan ke urusan pembuatan re-

kening pembacaan meter.

- Memantau secara terus menerus pelayanan sambungan baru/penambahan daya, sampai pekerjaan tersebut selesai.
- Serta membuat laporan secara keseluruhan hasil kegiatan yang telah atau akan dikerjakan

### 3.3.2. Urusan Pembacaan Meter

Urusan ini bertugas menangani hal sebagai berikut :

- Pembacaan dan pencatatan angka kWh meter setiap langganan sesuai jadwal yang ditentukan.
- Penyelenggaraan kartu catatan induk pembacaan meter dan formulir TUL lainnya sesuai dengan fungsinya.
- Melaksanakan pencatatan ulang bilamana dianggap perlu dan meneliti kewajaran alat pengukur/pembatas.
- Melaporkan penggunaan aliran yang dianggap kurang wajar.
- Perhitungan premi pencatatan meter serta laporan berkala dalam bidang pembacaan meter.
- Memelihara kartu meter langganan agar senantiasa berada di tempat saat pencatatan.

### 3.3.3. Urusan Pembuatan Rekening

Bagian ini bertugas dalam :

- Membuat daftar induk rekening-rekening abonemen, dan rekening meter beserta rekening susulan dan rekening yang tidak dapat diproses dalam mesin pembuatan rekening.
- Mengoreksi kesalahan pembuatan rekening langganan dan mengirim rekening berikut beserta daftar ke bagian pembuatan rekening langganan.
- Mengawasi kondisi mesin-mesin pembuatan rekening, beserta perlengkapannya dan melaporkan kerusakan yang terjadi serta membuat laporan berkala hasil kegiatan pembuatan rekening.

### 3.3.4. Urusan pembukuan Langganan

Bagian ini bertugas :

- Menerima daftar rekening dari urusan pembuatan rekening.
- Mensahkan rekening listrik untuk dimasukkan ke dalam Cash Register, kemudian mengirim ke tempat-tempat pembayaran dan ke pengawasan kredit sesuai prosedur.
- Membuat setiap timbulnya piutang dan pembayaran, dengan cermat dan tepat ke dalam

kartu hutang langganan.

- Membuat neraca bulanan, menarik saldo hutang langganan dan memcocokkan dengan fisik.
- Membuat rekening restitusi atas rekening yang salah tetapi sudah dicash register.
- Membuat laporan penjualan tenaga listrik setiap bulannya.
- Melakukan opname fisik rekening listrik bulanan atau berkala dan laporan mutasi saldo piutang langganan serta laporan secara keseluruhan atas pembukuan langganan.

#### 3.4. Seksi Piutang Langganan

Seksi ini bertanggung jawab atas segala kegiatan yang berhubungan dengan piutang langganan, dan mengawasi urusan-urusan yang dibawahinya. Urusan-urusan tersebut adalah sebagai berikut :

##### 3.4.1. Urusan Penagihan

Urusan ini bertugas dan bertanggung jawab atas kegiatan berikut :

- Pengawasan atas kebenaran jumlah rekening listrik yang diserahkan oleh urusan pembukuan langganan ke tempat-tempat pembayaran.
- Melakukan usaha-usaha peningkatan dan pengembangan pelayanan pembayaran.



- Melakukan pencatatan secara cermat terhadap rekening yang diserahkan ke tempat pembayaran dan saldo setiap harinya.
- Melakukan konfirmasi dengan tempat-tempat pembayaran (bank, KUD dan KSU) atas pelaksanaan kegiatan penagihan, dan mengadakan penandatanganan bersama bila terjadipersesuaian.
- Mengikuti secara seksama perkembangan ratio piutang rekening listrik cabang beserta unit-unitnya dan mengambil langkah-langka perbaikan.
- Menyiapkan surat pemberitahuan tagihan rekening bagi langganan yang pemakaiannya besar dan membuat laporan berkala sesuai bidang yang diemban.

#### 3.4.2. Urusan Pengawasan Kredit

Urusan ini dibagi atas tiga bagian yaitu : urusan pengawasan kredit I, urusan pengawasan kredit II, dan Urusan pengawasan kredit III, yang akan menerima rekening sisa atau belum tertagih oleh tempat-tempat pembayaran rekening. Adapun masing-masing urusan pengawasan kredit yang bertugas menerima rekening sisa adalah :

Pengawasan Kredit I menerima rekening sisa

dari bank dan KUD.

Pengawasan Kredit II menerima sisa rekening dari bank dan KUD.

Pengawasan kredit III menerima sisa rekening dari bank dan KUD.

Ketiga bagian ini menerima sisa rekening dari bank/KUD dalam wilayah penagihannya.

Ketiga urusan ini bertugas dalam :

- Melayani pembayaran rekening listrik yang tertunggak di loket PLN.
- Membuat dan melaksanakan surat perintah pemutusan sementara dan penyambungan kembali akibat kelalaian pembayaran rekening.
- Mengawasi terus-menerus rekening yang belum terlunasi dan memeriksa agar jumlah tunggakan tidak melebihi uang jaminan masing-masing langganan.
- Menyiapkan dan mengurus surat perintah pelaksanaan pembongkaran sambungan rumah langganan yang tidak membayar rekening listriknya sampai batas waktu tertentu.
- Menyiapkan saldo rekening dan membantu urusan pembukuan langganan dalam melakukan opname fisik rekening listrik serta membuat laporan pelaksanaan kegiatan pengawasan kredit.

### 3.4.3. Urusan Pengawasan Kredit IV

Bertugas untuk menarik atau menerima rekening listrik bulanan dari urusan pembukuan khususnya rekening : ABRI, Non ABRI, PEMDA dan langganan besar lainnya.

Tugas pengawasan kredit ini meliputi :

- Penagihan/penyelesaian rekening listrik langganan khusus sesuai ketentuan yang telah ditetapkan
- Melakukan pencatatan penerimaan, pelunasan dan saldo rekening listrik secara cermat dan teliti serta menyimpan rekening sisa untuk dilaporkan setiap bulan penentuan sanksi sesuai ketentuan yang telah ditetapkan.
- Membantu urusan pembukuan langganan dalam melakukan opname fisik rekening listrik serta melaporkan secara berkala dari seluruh aktivitas bagian pengawasan langganan khusus.

3.5. Seksi Keamanan, Ketertiban dan Keselamatan Kerja  
Seksi ini bertanggung jawab atas keamanan dan ketertiban serta keselamatan kerja karyawan PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang. Bukan hanya itu saja, seksi ini juga bertanggung jawab terhadap pengawasan instalasi pembangkitan, dan semua milik

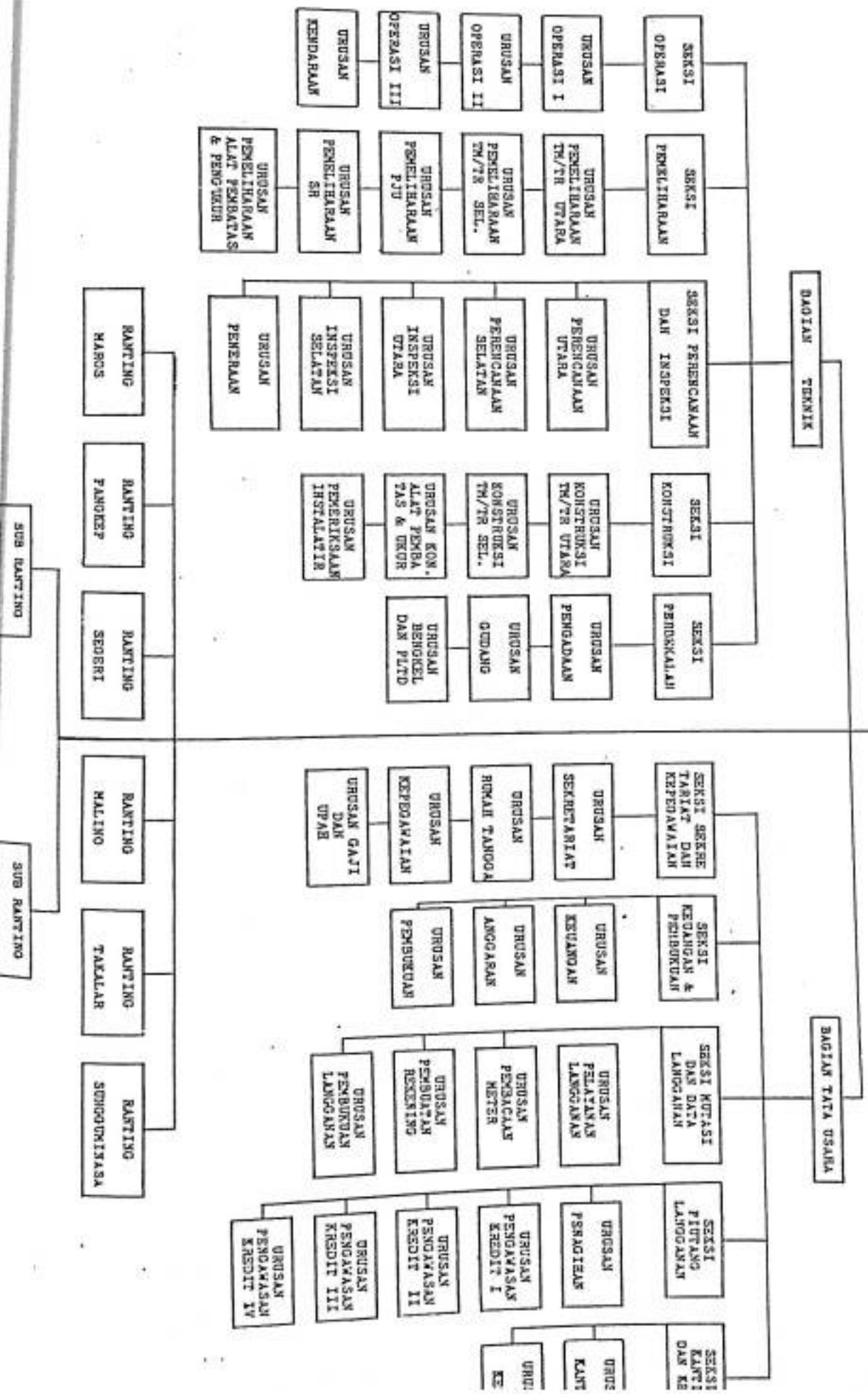
berwewenang termasuk administrasi penyelesaian.

- Melakukan pengawasan langsung terhadap kebijaksanaan direksi dibidang keselamatan kerja dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- Mengadakan pemeriksaan insidental dan berkala mengenai keadaan pusat-pusat pembangkit dan jaringan distribusi lainnya serta peralatan lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- Melakukan pemeriksaan terhadap kecelakaan dan kebakaran, yang ada hubungannya dengan PLN, serta membuat laporan akhir hasil pemeriksaan kepada yang berwewenang.
- Melakukan tindak lanjut pelaksanaan survei dinas keselamatan kerja secara keseluruhan, maupun petunjuk yang tercantum dalam BPKK.
- Melakukan inventarisasi dan evaluasi terhadap hal-hal yang telah dan akan dilaksanakan dalam bidang keselamatan kerja.
- Membuat laporan berkala secara rutin, yang erat kaitannya dengan tugas yang dibawahinya.

STRUKTUR ORGANISASI  
 PLN WILAYAH VIII  
 CADANG UJUNG PANDANG

K E P A L A

SURAT KEPOTSIAN PD  
 PERUSAHAAN LISTRIK I  
 V I L A Y A H V  
 NOMOR : 020/P.VIII  
 TANGGAL : 4 SEPTEMBER



Biaya yang akan dikeluarkan sehubungan dengan penyambungan yaitu uang jaminan yang disesuaikan dengan pemakaian, dan biaya penyambungan.

Keseluruhan penyaluran tenaga listrik ke rumah-rumah dan kantor merupakan penjualan secara kredit, dimana pemakaian selama bulan berlaku diakui sebagai piutang, yang pelunasannya dilakukan pada bulan berikutnya (satu bulan sesudah bulan penjualan). Tetapi ada juga sebagian pelanggan yang sering melakukan pembayaran untuk pemakaian bulan berlaku pada bulan itu juga.

Untuk mengetahui jumlah pemakaian setiap bulannya, petugas pembaca meter melakukan pembacaan dari tanggal 1 - 15 setiap bulan dengan mempersiapkan daftar pembacaan meter (TUL II - 02) dan kartu meter langganan (TUL II-04) yang terpasang di tempat-tempat pelanggan, serta mencatat ke dalam daftar tersebut dan diketahui oleh kedua pihak. Pembacaan meter terkadang tidak dapat dilaksanakan oleh karena sebab-sebab khusus, misalnya pada saat pembacaan dilakukan, pintu tempat meter pengukur berada, dalam keadaan tertutup. Untuk menaggulangnya petugas pembaca meter menitipkan surat pemberitahuan pembacaan meter (TUL II - 03) yang akan diisi sendiri oleh pelanggan dan selambat-lambatnya sudah diterima pengawas pembaca meter dua hari sejak tanggal surat tersebut. Bila batas waktu yang ditentukan tidak dilaporkan, maka pemakaian dihitung berdasarkan hasil pemakaian bulan lalu atau rata-rata pe-



makaian tiga bulan terakhir.

Berdasarkan pembacaan meter (TUL II - 03), hasil pemakaian tenaga listrik dicatat pada daftar pembacaan meter (TUL II - 02) dan selanjutnya dibuatkan daftar rekapitulasi pembacaan meter (TUL II - 05) oleh petugas urusan pembaca meter. Dari TUL II - 05 dibuatkan kartu pemakaian kwh (TUL II - 06) yang telah diteliti secara seksama untuk menjaga agar tidak terjadi kesalahan dalam perhitungan pemakaian kwh. Hasil perhitungan kwh (TUL II - 06) merupakan dasar pembuatan rekening listrik. Rekening yang telah dibuat, dikirim ke urusan pembukuan langganan untuk disahkan (cash register) dan selanjutnya dikirim ke tempat-tempat penagihan (loket-loket pembayaran : Bank dan koperasi).

Pembayaran dilakukan pada bank dan koperasi sesuai batas waktu yang telah ditentukan yaitu dari tanggal 1 sampai dengan tanggal 25 setiap bulannya. Untuk sisa rekening yang belum dapat tertagih pada tanggal tersebut, PLN akan menjual kepada koperasi atau perusahaan (CV. Tri daya Jasa) dan penagihannya akan dilakukan sendiri oleh koperasi dan CV. Tri Daya Jasa yang bekerja sama dengan PLN. Rekening-rekening yang terjual ini adalah rekening umum (10260). Dan segala resiko yang akan ditimbulkan ditanggung oleh Koperasi dan CV. Tri Daya Jasa.

Bagi pelanggan yang tidak melunasi tunggakan satu bulan atau lebih akan diberikan surat pemberitahuan pe-

mutusan sementara (TUL VI - 01). Apabila tunggakan sampai tiga bulan, maka PLN akan memberikan surat Pemberitahuan Terakhir (TUL VI - 02), yang jangka waktu pelunasannya satu bulan sejak tanggal surat pemberitahuan, dan sebagai sanksinya, sambungan listrik beserta alat pembatas dan pengukur milik PLN akan dibongkar dan penyambungan kembali diperlakukan sebagai sambungan baru.

#### 5.2. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik Perum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang.

Suatu pola pembayaran bulanan ditandai oleh proporsi penjualan kredit dalam bulan tertentu yang dibayar dalam bulan itu dan beberapa bulan berikutnya. Perhitungan pola pembayaran piutang dimaksudkan untuk keperluan peramalan dan pengendalian piutang.

Untuk membahas perhitungan dengan menggunakan metode pendekatan pola pembayaran piutang, penulis terlebih dahulu menyajikan data piutang rekening listrik yakni selama 12 bulan dari periode April 1991 sampai Maret 1992. Data penjualan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut (lihat halaman sebelah)

Tabel I  
 PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang  
 Piutang Rekening Listrik  
 Periode April 1991 - Maret 1992

B U L A N	JUMLAH REKENING	
	LEMBAR	RUPIAH (Rp)
APRIL '91	128.490	4.346.297.020
M E I '91	133.832	4.568.360.800
J U N I '91	130.339	4.955.131.880
J U L I '91	129.798	4.728.841.440
AGUSTUS '91	131.247	5.500.882.995
SEPTEMBER '91	131.531	5.290.112.490
OKTOBER '91	130.192	5.151.070.210
NOPEMBER '91	128.330	5.603.498.345
DESEMBER '91	125.064	5.602.519.040
JANUARI '92	127.088	5.788.958.235
FEBRUARI '92	127.585	5.579.479.755
MARET '92	126.408	5.017.058.055
<b>JUMLAH</b>	<b>1.549.904</b>	<b>Rp 63.132.210.265</b>

SUMBER DATA : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang

Untuk memudahkan perhitungan dalam menggunakan metode pendekatan pola pembayaran, maka sebaiknya dilakukan :

1. Penyusunan skedul penerimaan kas dari piutang rekening listrik (anggaran penerimaan piutang) perusahaan selama satu periode.
2. Menghitung prosentase piutang tertagih.

ad.1. Penyusunan Skedul Penerimaan Kas Perusahaan  
(Anggaran Penerimaan Piutang)

Penyusunan skedul penerimaan kas dari penjualan kredit dapat dilakukan berdasarkan data dan informasi perusahaan dari sejumlah pembayaran yang diterima atas piutang yang dimiliki mulai pada saat terjadi penjualan kredit sampai terlunasinya seluruh saldo piutang pada periode tertentu.

Penerimaan kas bulanan perusahaan selama periode April 1991 sampai Maret 1992 dapat dilihat pada tabel anggaran penerimaan piutang berikut ini :  
(lihat halaman sebelah)

22/04  
05/01



ad.2. Prosentase Piutang Tertagih

Prosentase piutang tertagih dapat dengan mudah dihitung berdasarkan data penerimaan kas perusahaan sebagai mana terlihat sebelumnya.

Perhitungan ini dimaksudkan agar dapat diketahui berapa besar bagian piutang yang dapat tertagih dari sejumlah saldo piutang pada satu periode bulanan tertentu mulai pada saat terjadinya penjualan (pemakaian kwh) sampai terlunasinya seluruh saldo piutang tertagih.

Untuk keperluan tersebut, digunakan rumus :

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

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

1. Saldo piutang pada bulan April 1991 sebesar

Rp 4.436.297.020,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan sebesar Rp 47.689.100,- prosentase piutang tertagih adalah :

$$\frac{\text{Rp } 47.689.100}{\text{Rp } 4.436.297.020} \times 100 \% = 1,1 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan penjualan, sebesar Rp 3.452.102.105,- perhitungan prosentase piutang tertagih adalah :

$$\frac{\text{Rp } 3.452.102.105,-}{\text{Rp } 4.436.297.020,-} \times 100 \% = 77,8 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan kedua setelah bulan penjualan sebesar Rp 625.375.420,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 625.375.420,-}{\text{Rp } 4.436.297.020,-} \times 100 \% = 14,1 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan ketiga setelah bulan penjualan sebesar Rp 278.228.490,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 278.228.490,-}{\text{Rp } 4.436.297.020,-} \times 100 \% = 6,3 \%$$

2. Saldo piutang pada bulan Mei 1991 sebesar

Rp 4.568.360.800,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan sebesar Rp 51.517.670,- prosentase piutang tertagih :

$$\frac{\text{Rp } 51.517.670,-}{\text{Rp } 4.568.360.800,-} \times 100 \% = 1,0 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan penjualan, sebesar Rp 3.166.893.765,- perhitungan prosentase piutang tertagih :

$$\frac{\text{Rp } 3.166.893.765,-}{\text{Rp } 4.568.360.800,-} \times 100 \% = 69,3 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan kedua setelah bulan penjualan, sebesar Rp 489.479.325,- prosentase piutang tertagih :

$$\frac{\text{Rp } 489.479.325,-}{\text{Rp } 4.568.360.800,-} \times 100 \% = 11,0 \%$$





- Piutang tertagih pada bulan ketiga setelah bulan penjualan, sebesar Rp 827.444.255,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 827.444.255,-}{\text{Rp } 4.568.360.800,-} \times 100 \% = 18,0 \%$$

3. Saldo piutang pada bulan Juni 1991 sebesar

Rp 4.955.131.880,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan, sebesar Rp 65.387.286,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 65.387.286,-}{\text{Rp } 4.955.131.880,-} \times 100 \% = 1,3 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan penjualan, sebesar Rp 3.244.820.525,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 3.244.820.525,-}{\text{Rp } 4.955.131.880,-} \times 100 \% = 65,5 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan kedua setelah bulan penjualan, sebesar Rp 955.680.170,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 955.680.170,-}{\text{Rp } 4.955.131.880,-} \times 100 \% = 19,3 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan ketiga setelah bulan penjualan, sebesar Rp 650.338.485,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 650.338.485,-}{\text{Rp } 4.955.131.880,-} \times 100 \% = 13,1 \%$$

4. Saldo piutang pada bulan Juli 1991 sebesar

Rp 4.728.841.440,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan se-

jualan, sebesar Rp 857.773.425,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 857.773.425,-}{\text{Rp } 5.500.882.995,-} \times 100 \% = 15,6 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan ketiga setelah bulan penjualan, sebesar Rp 650.765.295,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 650.765.295,-}{\text{Rp } 5.500.882.995,-} \times 100 \% = 11,8 \%$$

6. Saldo piutang pada bulan September 1991 sebesar Rp 5.290.112.430,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan, sebesar Rp 82.799.345,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 82.799.345,-}{\text{Rp } 5.290.112.430,-} \times 100 \% = 1,6 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan penjualan, sebesar Rp 3.655.318.750,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 3.655.318.750,-}{\text{Rp } 5.290.112.430,-} \times 100 \% = 69,0 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan kedua setelah bulan penjualan, sebesar Rp 634.343.640,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 773.385.860,-}{\text{Rp } 5.290.112.430,-} \times 100 \% = 14,6 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan ketiga setelah bulan penjualan, sebesar Rp 735.677.850,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 735.677.850,-}{\text{Rp } 5.290.112.430,-} \times 100 \% = 14,0 \%$$

7. Saldo piutang pada bulan Oktober 1991 sebesar  
Rp 5.151.070.210,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan, sebesar Rp 85.347.755,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 85.347.755,-}{\text{Rp } 5.151.070.210,-} \times 100 \% = 1,7 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan penjualan, sebesar Rp 3.331.067.685,- perhitungannya:

$$\frac{\text{Rp } 3.385.031.685,-}{\text{Rp } 5.151.070.210,-} \times 100 \% = 65,7 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan kedua setelah bulan penjualan, sebesar Rp 706.655.555,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 706.655.555,-}{\text{Rp } 5.151.070.210,-} \times 100 \% = 13,7 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan ketiga setelah bulan penjualan, sebesar Rp 933.281.785,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 933.281.785,-}{\text{Rp } 5.151.070.210,-} \times 100 \% = 18,1 \%$$

8. Saldo piutang pada bulan Nopember 1991 sebesar  
Rp 5.603.498.345,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan, sebesar Rp 90.605.565,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 90.605.565,-}{\text{Rp } 5.603.498.345,-} \times 100 \% = 1,6 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan penjualan, sebesar Rp 3.701.941.985,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 708.036.080,-}{\text{Rp } 5.602.519.040,-} \times 100 \% = 12,6 \%$$

10. Saldo piutang pada bulan Januari 1992 sebesar  
Rp 5.788.958.235,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan,  
sebesar Rp 88.058.190,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 88.058.190,-}{\text{Rp } 5.788.958.235,-} \times 100 \% = 1,5 \%$$

- Piutang tertagi pada bulan pertama setelah bulan  
penjualan, sebesar Rp 4.265.660.220,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 4.265.660.220,-}{\text{Rp } 5.788.958.235,-} \times 100 \% = 73,7 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan kedua setelah bulan  
penjualan, sebesar Rp 979.561.120,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 979.561.120,-}{\text{Rp } 5.788.958.235,-} \times 100 \% = 17,0 \%$$

11. Saldo piutang pada bulan Februari 1992 sebesar  
Rp 5.579.479.755,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan,  
sebesar Rp 91.257.885,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 91.257.885,-}{\text{Rp } 5.579.479.755,-} \times 100 \% = 1,6 \%$$

- Piutang tertagih pada bulan pertama setelah bulan  
penjualan, sebesar Rp 4.507.835.515,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 4.507.835.515,-}{\text{Rp } 5.579.479.755,-} \times 100 \% = 80,8 \%$$

12. Saldo piutang pada bulan Maret 1992 sebesar

Rp 5.017.058.055,-

- Piutang tertagih pada bulan terjadinya penjualan, sebesar Rp 99.787.055,- perhitungannya :

$$\frac{\text{Rp } 99.787.055,-}{\text{Rp } 5.017.058.055,-} \times 100 \% = 2,0 \%$$

Hasil yang diperoleh di atas, selanjutnya dapat dilihat dengan mudah pada perhitungan di bawah ini.

5.2.1. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan April 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan di atas, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan April 1991 sebesar Rp 4.436.297.020,- dapat dihitung dengan menggunakan metode pendekatan pola pembayaran sebagai berikut :

Diketahui :

H = 1  
 Po = 0,011  
 P1 = 0,778  
 P2 = 0,141  
 P3 = 0,063

Maka :

Fo = 1 - 0,011 = 0,989  
 F1 = 1 - (0,011+0,778) = 0,211  
 F2 = 1 - (0,011+0,778+0,141)  
 = 0,07  
 F3 = 1 - (0,011+0,778+0,141+  
 0,063) = 0,007

Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel berikut ini :

(lihat halaman sebelah)

TABEL 3

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 4.436.297.020,- PADA BULAN APRIL 1991

B U L A N	Penagihan dari pen- jualan April '91 se lama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan April '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
April '91	1,1	47.689.100	4.388.607.920	98,9
Mei '91	77,8	3.452.102.105	936.505.815	21,1
Juni '91	14,1	625.375.420	311.130.395	7,0
Juli '91	6,3	278.228.490	32.891.905	0,7

umber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang.

Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil dari penjualan bulan April 1991 sebesar Rp 4.436.297.020,-. Pola Pembayaran tercermin pada kolom terakhir, dimana 98,9 % dari pembayaran untuk piutang bulan April 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, pada akhir bulan Mei 1991 tinggal 21,1 % dan ada akhir Juni 1991 masih tersisa 7 %, dan 0,7 % masih tetap ada pada akhir Juli dan seterusnya pada waktu berikutnya. Dalam skedul penerimaan kas, diperlihatkan bahwa piutang yang tersisa 0,7 % tersebut belum tertagih pada akhir Maret 1992, dan akan dipindahkan ke piutang ragu-ragu.

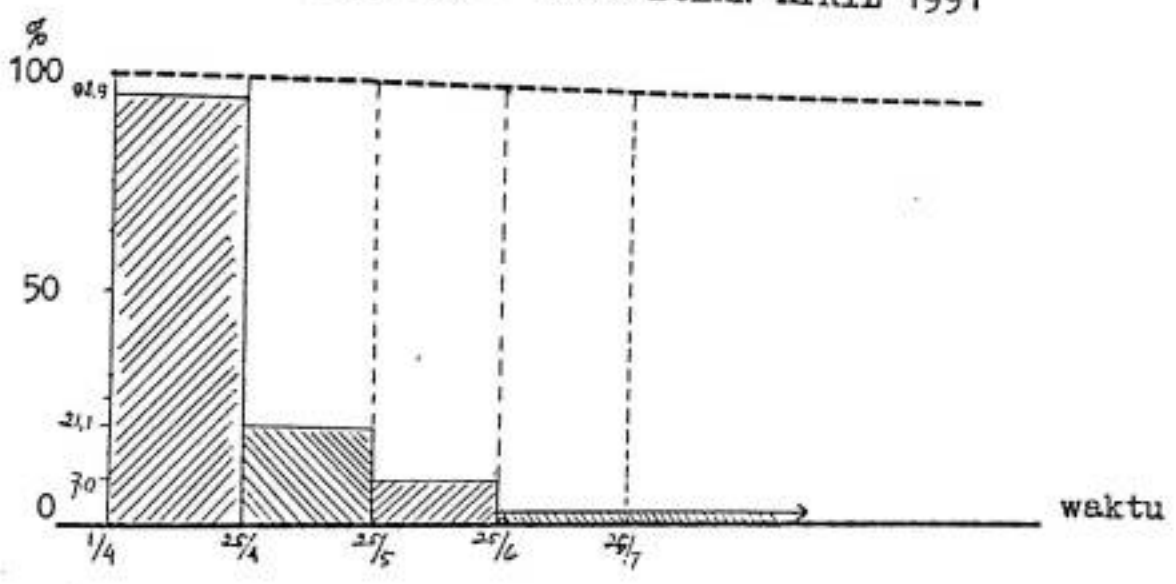
Secara grafis pola pembayaran tersebut dapat dil...



pada gambar berikut ini :

GAMBAR 2

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 4.436.297.020,- PADA BULAN APRIL 1991



eterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian lainnya menunjukkan piutang yang tertagih. Dalam gambar di atas menunjukkan piutang yang belum tertagih sampai batas waktu tertentu sebesar 0,7 %.

### 2.2 Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan Mei 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Mei sebesar Rp 4.568.360.800,- dihitung dengan menggunakan metode pendekatan pola pembayaran, sebagai berikut :

Diketahui :

$$H = 1$$

$$P_0 = 0,01$$

$$P_1 = 0,693$$

$$P_2 = 0,11$$

$$P_3 = 0,18$$

Maka :

$$F_0 = 1 - 0,01 = 0,99$$

$$F_1 = 1 - (0,01 + 0,693) = 0,297$$

$$F_2 = 1 - (0,01 + 0,693 + 0,11) = 0,187$$

$$F_3 = 1 - (0,01 + 0,693 + 0,11 + 0,18) = 0,007$$

Selanjutnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 4

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR

Rp 4.568.360.800,- PADA BULAN MEI 1991

B U L A N	Penagihan dari penjualan Mei '91 selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Mei '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Mei '91	1,0	51.517.670	4.516.843.130	99,0
Juni '91	69,3	3.166.893.765	1.349.949.365	29,7
Juli '91	11,0	489.479.325	860.470.040	18,7
Agustus '91	18,0	827.444.255	33.025.785	0,7

Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Mei 1991 sebesar Rp 4.568.360.800,-. Pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir, dimana 99 % dari pembayaran untuk piutang bulan Mei 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, pada akhir bulan Juni 1991 tinggal 29,7 % dan pada akhir bulan

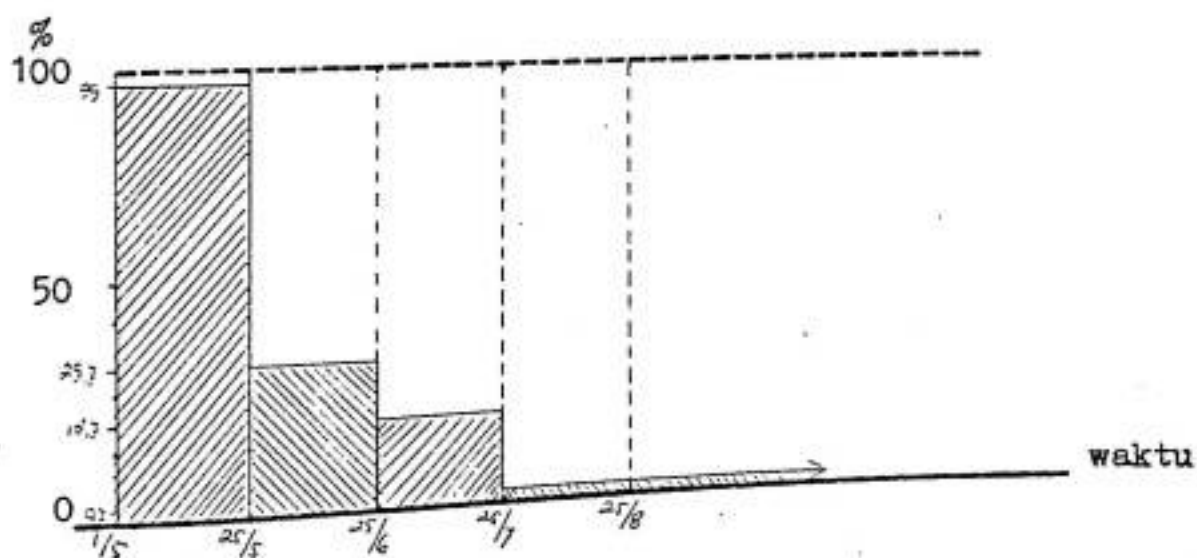
Juli 1991 masih tersisa 18,7 % dan 0,7 % masih tetap ada pada akhir bulan Agustus 1991 dan seterusnya pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,7 % tersebut belum tertagih hingga akhir Maret 1992, dan berdasarkan kebijakan PLN, bahwa piutang yang menunggak tiga bulan atau lebih akan dipindahkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut di atas dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 3

## POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR

Rp 4.568.360.800,- PADA BULAN MEI 1991



## Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian lainnya menunjukkan piutang yang tertagih. Dalam gambar di atas menunjukkan piutang yang belum tertagih sampai batas waktu tertentu sebesar 0,7 %.

### 5.2.3. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan Juni 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Juni 1991 sebesar Rp 4.955.131.880,- dapat dilakukan sebagai berikut :

Diketahui :

Maka :

$$\begin{aligned}
 H &= 1 & P_0 &= 1 - 0,013 = 0,987 \\
 P_0 &= 0,013 & P_1 &= 1 - (0,013 + 0,655) = 0,332 \\
 P_1 &= 0,655 & P_2 &= 1 - (0,013 + 0,655 + 0,193) = 0,139 \\
 P_2 &= 0,193 & P_3 &= 1 - (0,013 + 0,655 + 0,193 + 0,131) = 0,008 \\
 P_3 &= 0,131
 \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya, hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 5

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 4.955.131.880,- PADA BULAN JUNI 1991

B U L A N	Penagihan dari penjualan Juni '91 selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Juni '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Juni '91	1,3	65.387.285	4.889.744.595	98,7
Juli '91	65,5	3.244.820.525	1.644.924.070	33,2
Agustus '91	19,3	955.680.170	689.243.900	13,9
September '91	13,1	650.338.485	38.905.415	0,8

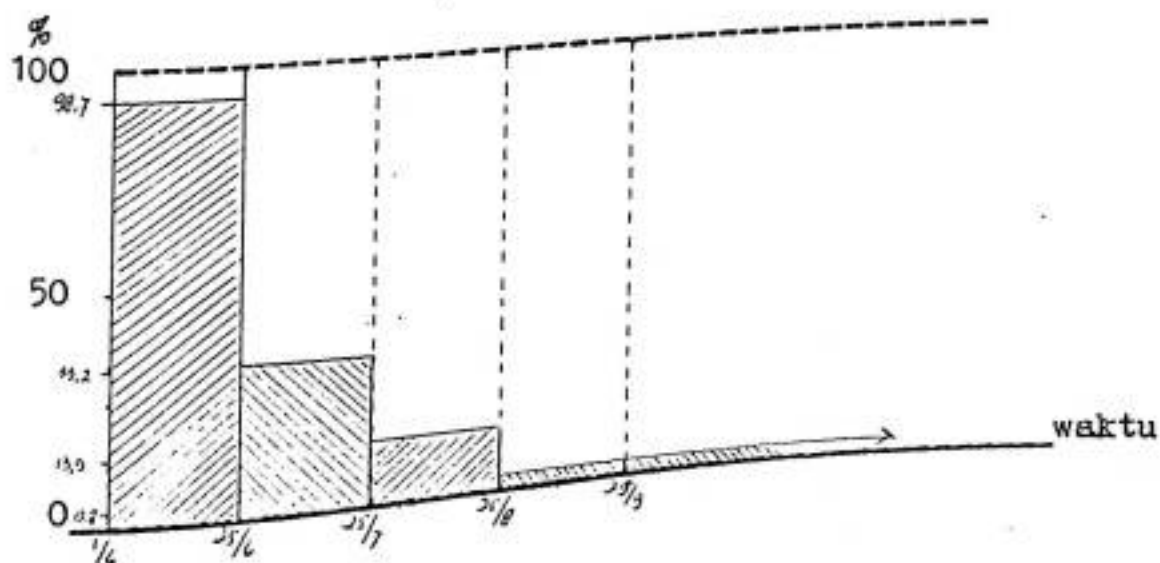
Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Juni 1991 sebesar Rp 4.955.131.880,-. Pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir, dimana 98,7 % dari pembayaran untuk piutang piutang bulan Juni 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, dan pada bulan Juli 1991 tinggal 33,2 % dan pada akhir bulan Agustus 1991 masih tersisa 13,9 % dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan September 1991 dan seterusnya pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,8 % tersebut belum tertagih hingga akhir Maret 1992, dan kebijaksanaan PLN mengenai piutang yang tidak terbayar sampai tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 4

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 4.955.131.880,- PADA BULAN JUNI 1991



Keterangan Gambar :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian yang lain menunjukkan piutang yang belum dapat tertagih sampai batas waktu tak tertentu sebesar 0,8 %.

#### 5.2.4. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan Juli 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan prosentase piutang tertagih atas seluruh piutang bulan Juli 1991, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Juli 1991 sebesar Rp 4.728.841.440,- dapat dilakukan sebagai berikut:

Diketahui :

H = 1	Maka :
Po = 0,013	Fo = 1 - 0,013 = 0,987
P1 = 0,682	F1 = 1 - (0,013+0,682) = 0,305
P2 = 0,186	F2 = 1 - (0,013+0,682+0,186) = 0,119
P3 = 0,111	F3 = 1 - (0,013+0,682+0,186+0,111) = 0,008

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :  
(lihat halaman sebelah)



TABEL 6  
POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 4.728.841.440,- PADA BULAN JULI 1991

B U L A N	Penagihan dari pen- jualan Juli '91 se- lama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Juli '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Juli '91	1,3	60.512.405	4.668.329.035	98,7
Agustus '91	68,2	3.225.802.545	1.442.526.490	30,5
September '91	18,6	877.451.205	565.075.285	11,9
Oktober '91	11,1	525.551.795	39.523.490	0,8

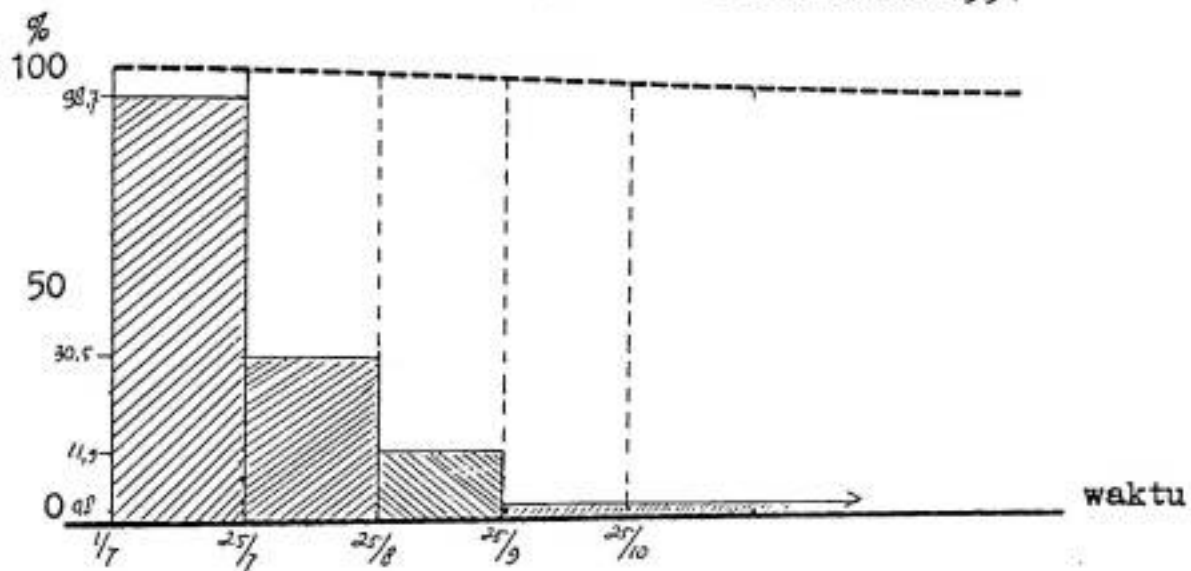
Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Juli 1991 sebesar Rp 4.728.841.440,-. Pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir dimana 98,7 % dari pembayaran untuk piutang bulan Juli 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut dan pada akhir bulan Agustus 1991 masih tersisa 30,5 % dan tinggal 11,9 % pada akhir bulan September 1991 dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan Oktober 1991 hingga pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,8 % tersebut belum tertagih hingga akhir maret 1992, dan kebijaksanaan PLN mengenai piutang yang menunggak sampai tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 5

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 4.728.841.440,- PADA BULAN JULI 1991



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian yang lain menunjukkan piutang yang belum dapat tertagih sampai batas batas waktu tak tertentu sebesar 0,8 %.

5.2.5. Menhitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik  
FLN pada Bulan Agustus 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Agustus 1991 sebesar Rp 5.500.882.995,- dapat dilakukan sebagai berikut :

Diketahui :

$$H = 1$$

$$P_0 = 0,015$$

$$P_1 = 0,703$$

$$P_2 = 0,156$$

$$P_3 = 0,118$$

Maka :

$$F_0 = 1 - 0,015 = 0,985$$

$$F_1 = 1 - (0,015 + 0,703) = 0,282$$

$$F_2 = 1 - (0,015 + 0,703 + 0,156) = 0,126$$

$$F_3 = 1 - (0,015 + 0,703 + 0,156 + 0,118) = 0,008$$

Selanjutnya hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 7

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR

Rp 5.500.882.995,- PADA BULAN AGUSTUS 1991

B U L A N	Penagihan dari penjualan Agustus '91 selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Agustus '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Agustus '91	1,5	80.529.995	5.420.353.000	98,5
September '91	70,5	3.867.135.760	1.553.217.240	28,2
Oktober '91	15,6	857.773.425	695.443.815	12,6
Nopember '91	11,8	650.765.295	44.678.520	0,8

Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Agustus 1991 sebesar Rp 5.500.882.995,-. Pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir dimana 98,5 % dari pembayaran untuk piutang bulan Agustus 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, dan pada bulan September 1991 tinggal 28,2 %

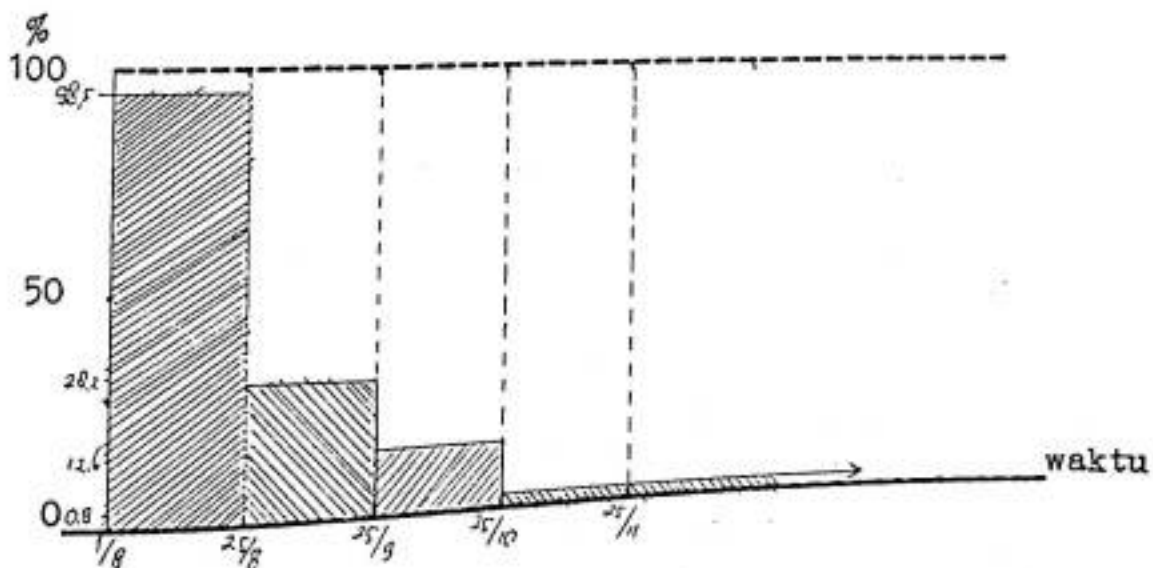
dan pada akhir bulan Oktober 1991 masih tersisa 12,6 % dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan Nopember 1991 dan seterusnya pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,8 % tersebut belum tertagih hingga akhir bulan Maret 1992, dan kebijaksanaan PLN yang tidak terbayar hingga tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 6

## POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR

Rp 5.500.882.995,- PADA BULAN AGUSTUS 1991



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian yang lain menunjukkan piutang yang belum dapat tertagih sampai batas waktu tak tentu sebesar 0,8 %.

### 5.2.6. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan September 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan September 1991 sebesar Rp 5.290.112.430,- dapat dilakukan sebagai berikut :

Diketahui :

H = 1	Maka :
Po = 0,016	Fo = 1 - 0,016 = 0,984
P1 = 0,690	F1 = 1 - (0,016+0,690) = 0,294
P2 = 0,146	F2 = 1 - (0,016+0,690+0,146) = 0,148
P3 = 0,14	F3 = 1 - (0,016+0,690+0,146+0,14) = 0,008

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 8

#### POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR

Rp 5.290.112.430,- PADA BULAN SEPTEMBER 1991

B U L A N	Penagihan dari penjualan Sept.'91 selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Sept.'91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
September '91	1,6	82.799.345	5.207.313.085	98,4
Oktober '91	69,0	3.655.318.750	1.551.994.335	29,4
Nopember '91	14,6	773.385.860	778.608.475	14,8
Desember '91	14,0	735.677.850	42.930.625	0,8

Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

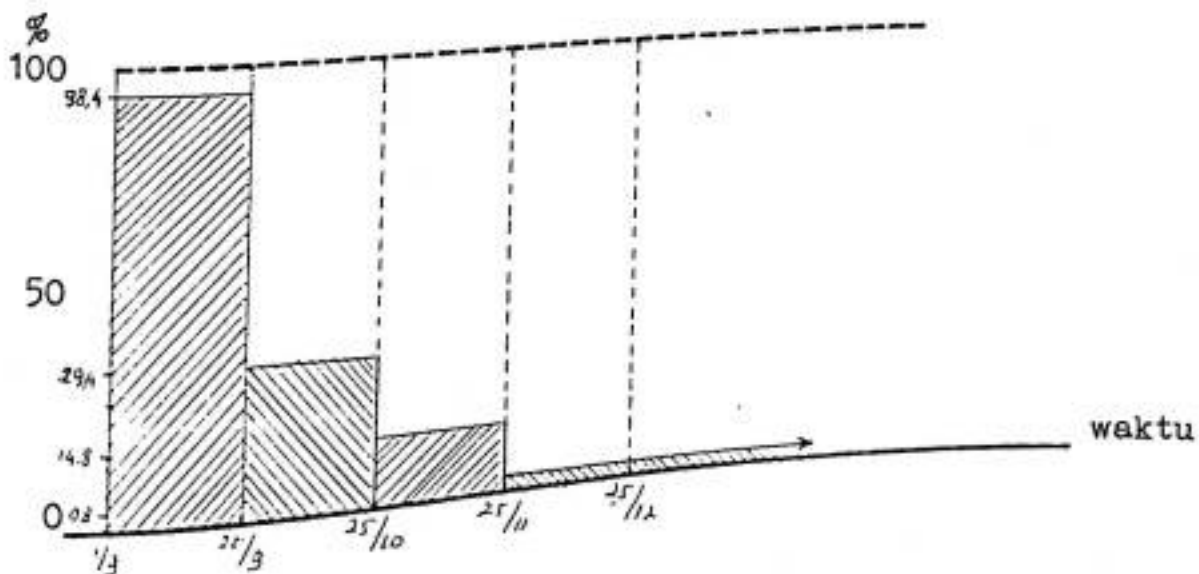


Tabel tersebut (tabel 8) menggambarkan aliran kas dan saldo sebagai hasil penjualan bulan September 1991 sebesar Rp 5.290.112.430,- dimana pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir yakni 98,4 % dari pembayaran untuk piutang bulan September 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, dan pada bulan Oktober 1991 tinggal 29,4 % dan pada akhir bulan Nopember 1991 masih tersisa 14,8 % dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan Desember 1991 hingga pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,8 % tersebut belum tertagih hingga akhir bulan Maret 1992, dan kebijaksanaan PLN mengenai piutang yang menunggak sampai tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran di atas dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 7

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.290.112.430,- PADA BULAN SEPTEMBER 1991





TABEL 9  
POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.151.070.210,- PADA BULAN OKTOBER 1991

B U L A N	Penagihan dari pen- jualan Oktober se- lama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Okt. '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Oktober '91	1,7	85.347.755	5.065.722.455	98,3
Nopember '91	65,7	3.385.031.685	1.680.690.770	32,6
Desember '91	13,7	706.655.555	974.035.215	18,9
Januari '92	18,1	933.281.785	40.753.430	0,8

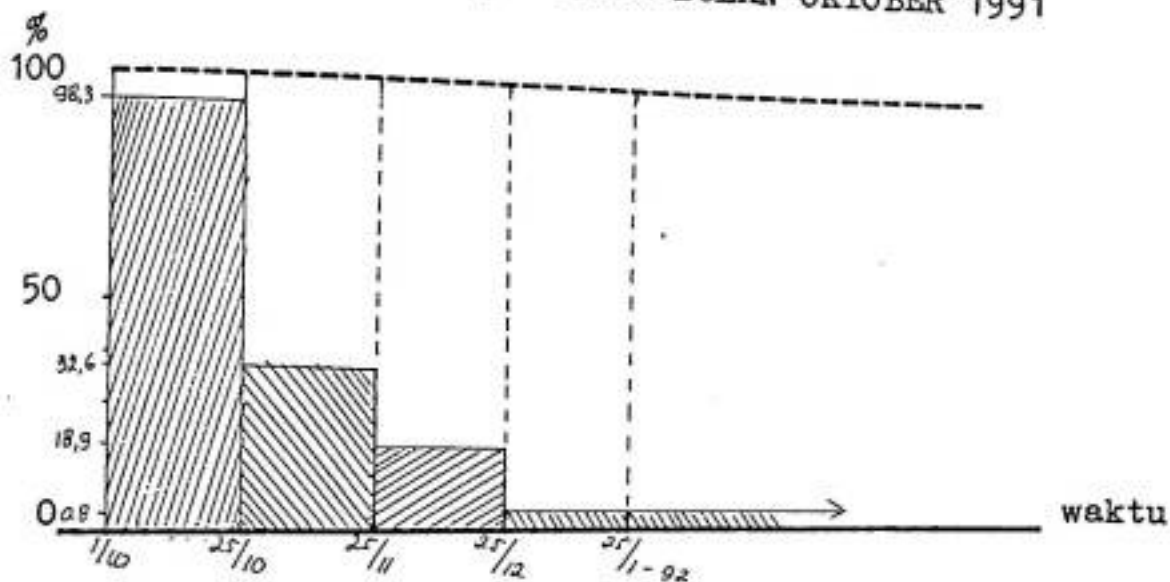
Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Oktober 1991 sebesar Rp 5.151.070.210,- dimana pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir, yakni 98,3 % dari pembayaran untuk piutang bulan Oktober masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, dan pada bulan Nopember 1991 tinggal 32,6 %, dan pada akhir bulan Desember 1991 masih tersisa 18,9 % dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan Januari 1991 hingga pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,8 % belum ter-tagih hingga akhir bula Maret 1992, dan kebijaksanaan PLN mengenai piutang yang menunggak sampai tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 8

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.151.070.210,- PADA BULAN OKTOBER 1991



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian yang tidak diarsir menunjukkan piutang yang telah terbayar. Grafik tersebut juga memperlihatkan adanya piutang sebesar 0,8 % yang belum dapat tertagih sampai batas waktu tak tentu.

5.2.8. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada bulan Nopember 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang pada bulan Nopember 1991 sebesar Rp 5.603.498.345,- dapat dilakukan sebagai berikut :

Diketahui :

$$\begin{aligned}
 H &= 1 & \text{Maka :} \\
 P_0 &= 0,016 & F_0 &= 1 - 0,016 = 0,984 \\
 P_1 &= 0,661 & F_1 &= 1 - (0,016 + 0,661) = 0,323 \\
 P_2 &= 0,162 & F_2 &= 1 - (0,016 + 0,661 + 0,162) = 0,161 \\
 P_3 &= 0,153 & F_3 &= 1 - (0,016 + 0,661 + 0,162 + 0,153) = 0,008
 \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 10

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR

Rp 5.603.498.345,- PADA BULAN NOPEMBER 1991

B U L A N	Penagihan dari penjualan Nopember selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Nop. '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Nopember '91	1,6	90.605.565	5.512.892.780	98,4
Desember '91	66,1	3.701.941.985	1.810.950.795	32,3
Januari '92	16,2	905.670.885	905.279.910	16,1
Februari '92	15,3	859.988.035	45.291.875	0,8

Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandan. (diolah)

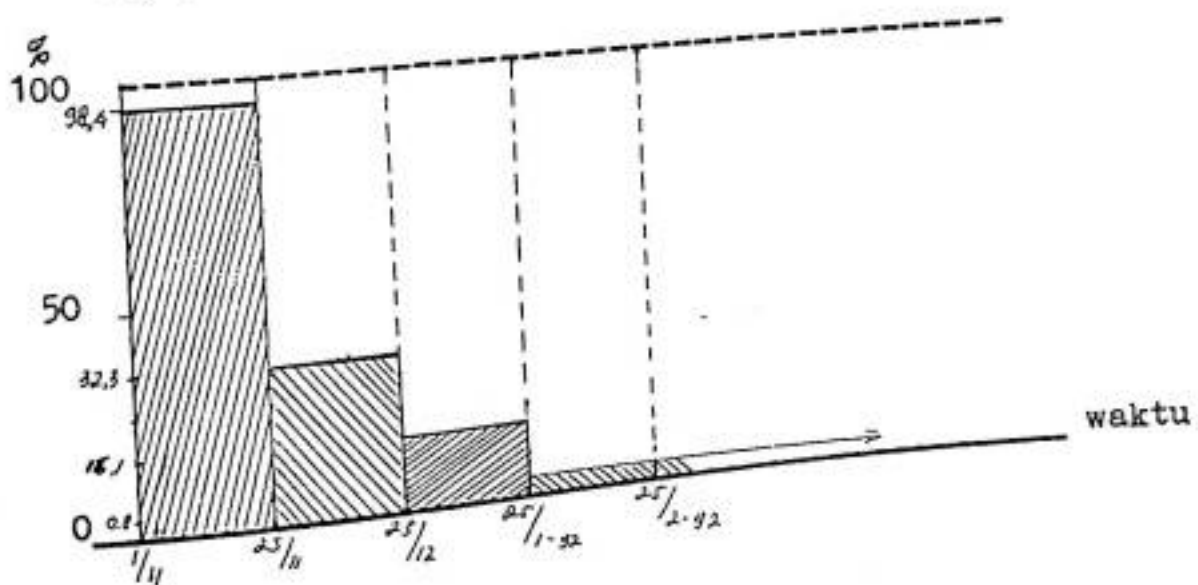
Tabel di atas menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Nopember 1991 sebesar Rp 5.603.498.345,- dimana pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir yakni 98,4 % dari pembayaran untuk piutang bulan Nopember 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, dan pada bulan Desember 1991 tinggal 32,3 % dan

pada akhir bulan Januari 1992 masih tersisa 16,1 % dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan Februari 1991 dan seterusnya pada waktu berikutnya. Dimana diperlihatkan dalam skedul penerimaan kas bahwa piutang yang tersisa 0,8 % tersebut belum tertagih hingga akhir bulan Maret 1992, dan kebijaksanaan mengenai piutang yang tidak terbayar hingga tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 9

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.603.498.345,- PADA BULAN NOPEMBER 1991



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa sampai pada waktu tertentu, dan bagian yang tidak diarsir menunjukkan piutang yang telah terbayar. Grafik tersebut



juga memperlihatkan adanya piutang sebesar 0,8 % yang belum dapat tertagih sampai batas waktu tak tentu.

5.2.9. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan Desember 1991.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Desember '91 sebesar Rp 5,602.519.040,- dapat dilakukan sebagai berikut:

Diketahui :

Maka :

$$H = 1$$

$$P_0 = 0,016 \quad F_0 = 1 - 0,016 = 0,984$$

$$P_1 = 0,695 \quad F_1 = 1 - (0,016 + 0,695) = 0,289$$

$$P_2 = 0,155 \quad F_2 = 1 - (0,016 + 0,695 + 0,155) = 0,134$$

$$P_3 = 0,126 \quad F_3 = 1 - (0,016 + 0,695 + 0,155 + 0,126) = 0,008$$

Selanjutnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 11

POLA PEMBAYARA PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.602.519.040,- PADA BULAN DESEMBER 1991

B U L A N	Penagihan dari penjualan Desember selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Des. '91 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Desember '91	1,6	87.498.870	5.515.020.170	98,4
Januari '92	69,5	3.894.579.100	1.620.441.070	28,9
Februari '92	15,5	867.078.335	753.362.735	13,4
Maret '92	12,6	708.036.080	45.326.655	0,8

Data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

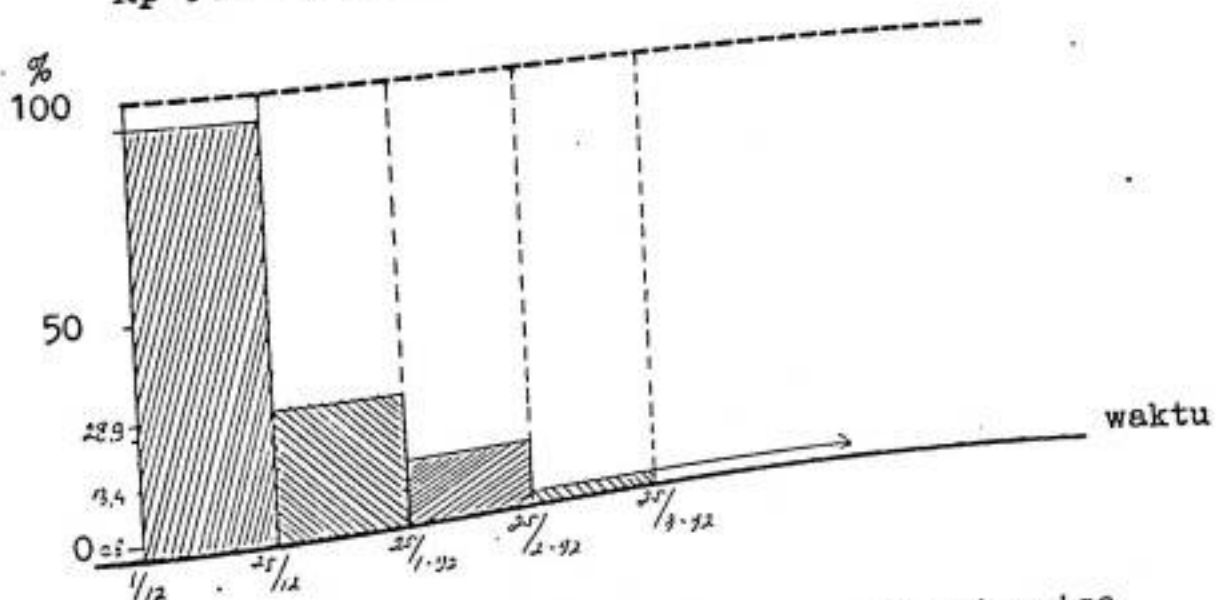


Tabel tersebut menggambarkan aliran kas dan saldo piutang sebagai hasil penjualan bulan Desember 1991 sebesar Rp 5.602.519.040,- dimana pola pembayaran tercermin pada kolom terakhir dimana 98,4 % dari pembayaran untuk piutang bulan Desember 1991 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, dan pada bulan Januari 1992 tinggal 28,9 % dan pada akhir bulan Februari 1992 masih tersisa 13,4 % dan 0,8 % masih tetap ada pada akhir bulan Maret 1992, dan kebijaksanaan PLN mengenai piutang yang tidak ter-tagih sampai tiga bulan atau lebih akan dialihkan ke piutang ragu-ragu.

Pola pembayaran tersebut dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :

GAMBAR 10

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.602.519.040,- PADA BULAN DESEMBER 1991



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan piutang yang tersisa



sampai pada waktu tertentu, dan bagian tidak diarsir menunjukkan piutang yang telah menjadi penerimaan kas.

Grafik tersebut juga memperlihatkan adanya piutang sebesar 0,8 % yang belum dapat tertagih sampai pada batas waktu tak tentu.

#### 5.2.10. Mengitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan Januari 1992.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Januari '92 sebesar Rp 5.788.958.235,- dapat dilakukan sebagai berikut

Diketahui :

$$H = 1$$

$$P_0 = 0,015$$

$$P_1 = 0,737$$

$$P_2 = 0,170$$

Maka :

$$F_0 = 1 - 0,015 = 0,985$$

$$F_1 = 1 - (0,015 + 0,737) = 0,248$$

$$F_2 = 1 - (0,015 + 0,737 + 0,170) = 0,078$$

Selanjutnya hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL 12

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.788.958.235,- PADA BULAN JANUARI 1992

B U L A N	Penagihan dari penjualan Januari selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Jan. '92 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Januari '92	1,5	88.058.190	5.700.900.045	98,5
Februari '92	73,7	4.265.660.220	1.435.239.825	24,8
Maret '92	17,0	979.561.120	455.678.705	7,8

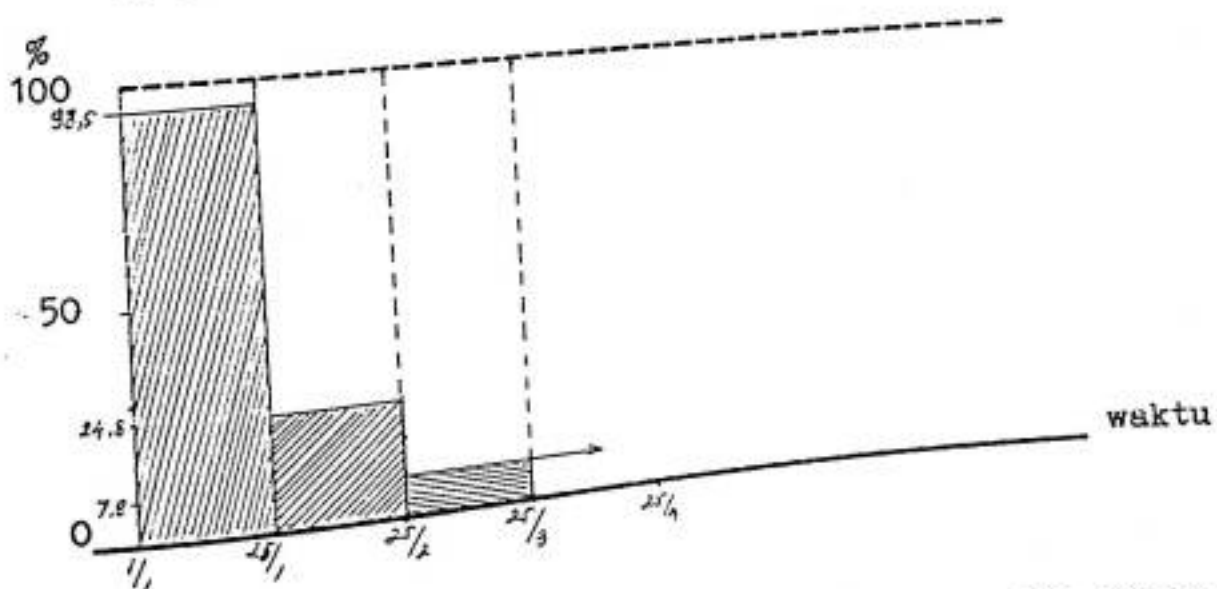
Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menunjukkan aliran kas dan saldo piutang pada waktu tertentu sebagai akibat penjualan kredit bulan Januari 1992 sebesar Rp 5.788.958.235,- dimana pola pembayarannya tercermin pada kolom terakhir, yaitu 98,5 % pembayaran untuk piutang bulan Januari masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, 24,8 % tetap ada pada akhir bulan Februari 1992 dan 7,8 % belum sempat tertagih hingga akhir Maret 1992.

Pola pembayaran tersebut dapat dilihat pada gambar berikut ini :

GAMBAR 11

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.788.958.235,- PADA BULAN JANUARI 1992



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan saldo piutang pada setiap waktu tertentu, dan bagian lain menunjukkan piutang yang sudah menjadi penerimaan kas (yang tidak diarsir). Gambar grafik memperlihatkan pula adanya piutang sebesar 7,8 %

masih terus melekat pada bulan berikutnya.

### 5.2.11. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening Listrik PLN pada Bulan Februari 1992.

Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka pola pembayaran piutang perusahaan pada bulan Februari 1992 sebesar Rp 5.579.479.755,- dapat dilakukan sebagai berikut :

Diketahui :

$$H = 1$$

$$P_0 = 0,016$$

$$P_1 = 0,808$$

Maka :

$$F_0 = 1 - 0,016 = 0,984$$

$$F_1 = 1 - (0,016 + 0,808) = 0,176$$

Selanjutnya hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL 13

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.579.479.755,- PADA BULAN FEBRUARI 1992

B U L A N	Penagihan dari penjualan Februari selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Febr. '92 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Februari '92	1,6	91.257.885	5.488.221.870	98,4
Maret '92	80,8	4.507.835.515	980.386.355	17,6

Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

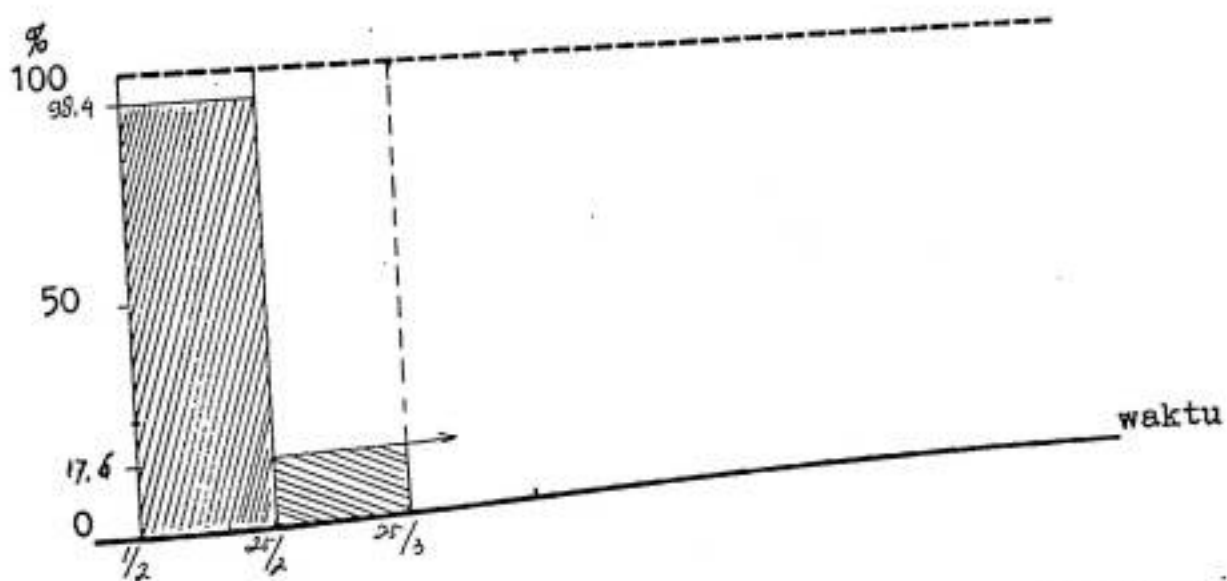
Tabel di atas menunjukkan aliran kas dan saldo piutang pada waktu tertentu sebagai akibat penjualan bulan Februari sebesar Rp 5.579.479.755,- dimana pola pembayar-

an tercermin pada kolom terakhir yakni, 98,4 % pembayaran untuk bulan Februari 1992 masih tetap ada pada akhir bulan tersebut, 17,6 % belum sempat tertagih sampai pada akhir Maret 1992.

Penyajian pola pembayaran dalam bentuk grafik dapat digambarkan sebagai berikut :

GAMBAR 12

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.579.479.755,- PADA BULAN FEBRUARI 1992



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan saldo piutang pada setiap waktu tertentu dan bagian lainnya menunjukkan jumlah piutang yang sudah menjadi penerimaan kas.

5.2.12. Menghitung Pola Pembayaran Piutang Rekening

Listrik PLN Pada Bulan Maret 1992.  
Berdasarkan data dan perhitungan sebelumnya, maka perhitungan pola pembayaran piutang bulan Maret 1992 sebesar Rp 5.017.058.055,- adalah sebagai berikut :

Diketahui :

$$E = 1$$

Maka :

$$F_0 = 0,02 \quad F_0 = 1 - 0,02 = 0,98$$

Untuk lebih jelasnya, pola pembayaran ini dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL 14

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.017.058.055,- PADA BULAN MARET 1992

B U L A N	Penagihan dari penjualan Maret '92 selama bulan tertentu		Sisa piutang listrik dari penjualan Maret '92 pada akhir bulan	
	%	Rp	Rp	%
Maret 1992	2,0	99.787.055	4.917.271.000	98,0

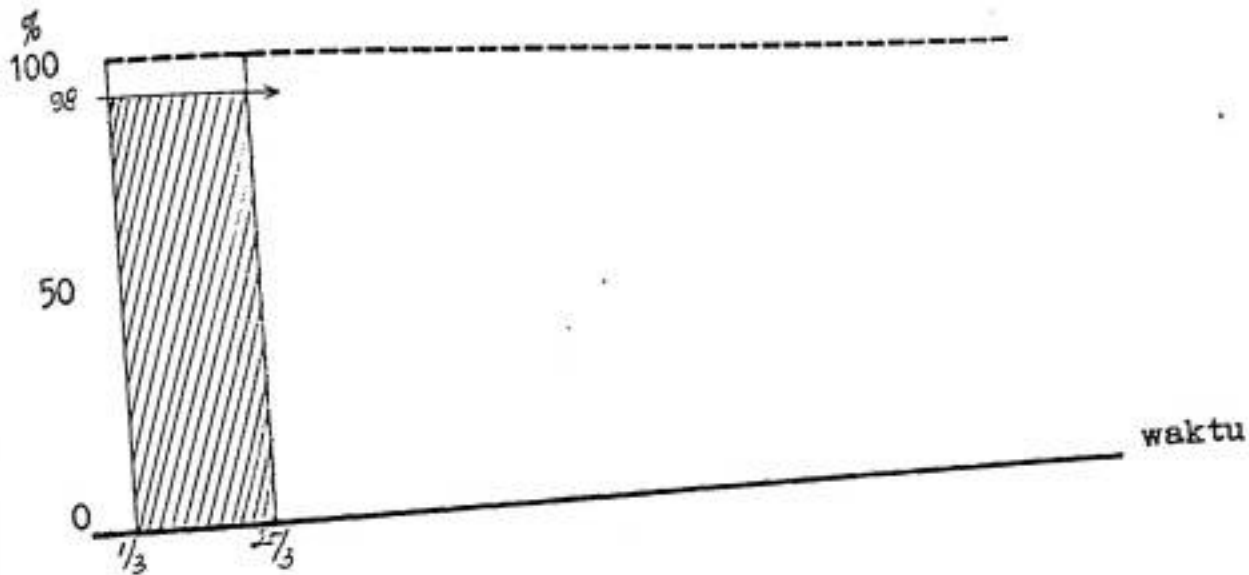
Sumber data : PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang (diolah)

Tabel di atas menunjukkan aliran kas dan saldo piutang pada waktu tertentu sebagai akibat penjualan kredit bulan Maret 1992 sebesar Rp 5.017.058.055,- dimana pola pembayarannya tercermin pada kolom terakhir yakni 98 % pembayaran untuk penjualan bulan bulan tersebut belum sempat tertagih sampai akhir bulan Maret 1992

Secara grafik pola pembayarannya dapat dilihat pada gambar berikut :  
(lihat halaman sebelah)

GAMBAR 13 :

POLA PEMBAYARAN PIUTANG SEBESAR  
Rp 5.017.058.055,- PADA BULAN MARET 1992



Keterangan :

Bagian yang diarsir menunjukkan saldo piutang, dan bagian lain yang tidak diarsir menunjukkan bagian piutang yang telah tertagih.



### 5.3. Perhitungan Ratio Tingkat Perputaran Piutang dan Waktu Rata-Rata Pengumpulan Piutang

Perhitungan ratio-ratio di atas, digunakan untuk mengukur seberapa efektif perusahaan dalam penggunaan dana yang diinvestasikan ke dalam aktivasnya (dalam bentuk piutang).

Analisa ratio tingkat perputaran piutang dilakukan dengan maksud agar dapat diketahui kemampuan dana yang tertanam dalam piutang tersebut dapat berputar dalam suatu periode tertentu. Semakin tinggi ratio turnovernya atau tingkat perputarannya menunjukkan modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin baik atau semakin singkat. Sebaliknya apabila ratio turnovernya rendah berarti kemampuan berputarnya modal yang terikat pada piutang semakin lambat, yang mana hal ini akan mengakibatkan tingginya beban biaya atas modal dan juga menunjukkan adanya kelebihan investasi pada piutang sehingga diperlukan adanya analisa lanjut.

Perhitungan ratio waktu pengumpulan piutang dilakukan agar dapat dinilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu yang ditetapkan perusahaan berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien.

Waktu rata-rata pengumpulan piutang berkaitan erat dengan tingkat perputaran piutang perusahaan. Tingkat

putaran piutang dipengaruhi oleh sebagian dari kebijaksanaan penagihan yang dianut oleh perusahaan. Jika perusahaan menganut kebijakan penagihan yang bersifat aktif, maka akan dapat memperpendek atau mempercepat waktu pengumpulan piutang yang selanjutnya akan mempercepat tingkat perputaran piutang.

### 5.3.1. Menghitung Ratio Perputaran Piutang Perusahaan

#### Listrik Negara Cabang Ujung Pandang

Tingkat perputaran piutang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit (total piutang) selama periode tertentu yang keseluruhannya berasal dari operasi usaha perusahaan dengan jumlah rata-rata piutang (average receivables).

Berdasarkan data yang penulis peroleh, maka perhitungan ratio tingkat perputaran piutang dapat dilakukan sebagai berikut :

Diketahui :

Net credit sales perusahaan periode April 1991 sampai Maret 1992 sebesar Rp 63.132.210.265,-

Nilai Piutang Rekening Listrik :

Piutang awal tahun . . . . .	Rp 3.916.491.880,-
Piutang akhir tahun . . . . .	Rp 6.746.574.140,-
Nilai piutang rata-rata . . . . .	Rp 5.331.533.010,-

Perhitungan Receivables Turnover sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Receivables Turnover} &= \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 63.132.210.265,-}{\text{Rp } 5.331.533.010,-} \\
 &= 11,84 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Dengan demikian telah diketahui bahwa turnover atau ratio antara penjualan dan piutang rata-rata adalah 11,84 kali. Hal ini menunjukkan bahwa penagihan piutang kira-kira 11,84 kali dalam setahun.

Perputaran 11,84 kali, bila diprosentasekan yakni 1184 % akan menunjukkan bahwa penjualan periode tersebut (total piutang) adalah sebesar 1184 % dari saldo piutang (piutang rata-rata) akhir tahun. Ratio 11,84 kali ini menunjukkan pula bahwa setiap Rp 11,84 dari penjualan, maka sebesar Rp 1,- belum dapat tertagih sampai akhir tahun bersangkutan.

### 5.3.2. Menghitung Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang Perum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang.

Hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) atau periode terikatnya modal dalam piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnovernya.

Hari rata-rata pengumpulan piutang Perum Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

1 tahun = 360 hari

Turnover = 11,84 kali

Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang :

$$= \frac{360}{\text{Receivables Turnover}} = (\text{hari})$$

$$= \frac{360}{11,84}$$

$$= 30,41 \text{ atau dibulatkan } 30 \text{ hari}$$

Perhitungan hari rata-rata pengumpulan piutang dapat pula dilakukan dengan cara :

$$= \frac{360 \times \text{Average Receivables}}{\text{Net Credit Sales}}$$

$$\frac{360 \times \text{Rp } 5.331.533.010,-}{\text{Rp } 63.132.210.265,-}$$

$$= 30,4$$

$$= 30 \text{ hari (dibulatkan).}$$

Setelah dilakukan perhitungan, maka jelas terlihat bahwa jangka waktu penagihan rata-rata sebesar 30 hari, sementara jika diperbandingkan dengan syarat pembayaran yang ditetapkan Perum. Listrik Negara Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang yaitu selama 25 hari, maka terlihat jelas bahwa sebagian besar piutang yang sudah jatuh tempo tetapi belum dapat tertagih sebagaimana mestinya.

## BAB VI

## KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan analisis terhadap data pada bab sebelumnya, maka penulis akan menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemberian kredit (penjualan tenaga listrik) yang dilakukan PLN Wilayah VIII Cabang Ujung Pandang dengan membebankan pelanggan biaya penyambungan dan uang jaminan langganan yang disesuaikan dengan pemakaian daya (kwh). Hal ini dilakukan sebagai jaminan pelanggan terhadap hutangnya kepada PLN. Selain itu sebagai pencegahan resiko kredit, juga PLN menerapkan sanksi berupa denda apabila menunggak dan disertai dengan pemutusan aliran listrik dirumah-rumah pelanggan yang menunggak tiga bulan lebih.
2. Pola standar pembayaran piutang yang harus dipegang oleh perusahaan dalam upaya peramalan dan pengendalian piutangnya dapat diperoleh dengan cara merata-ratakan  $P_0$  (proporsi pembayaran pada bulan terjadinya penjualan) sehingga akan diperoleh suatu nilai tertentu yang akan dijadikan perkiraan pola pembayaran sampai pada waktu jatuh tempo.  
Perhitungannya adalah : rata-rata  $P_0 = 17,8 \% : 12 = 1,5 \%$  sedangkan pola pembayaran saat jatuh tempo yaitu  $P_1 = 100 \% - 1,5 \% = 98,5 \%$ . Polanya adalah :

$$P_0 = 0,015 \quad \text{sehingga} \quad F_0 = 1 - 0,015 = 0,985$$

$$P_1 = 0,985 \quad \text{sehingga} \quad F_1 = 1 - (0,015 + 0,985) = 0$$

Dengan adanya pola tersebut di atas, maka dapat memudahkan perusahaan melakukan peramalan dan pengendalian piutang yang dimiliki.

Berikut ini penulis akan menunjau posisi piutang perusahaan atas pola pembayaran yang terjadi selama ini dengan melihat apakah piutang-piutang tersebut dapat dikembalikan sesuai waktu jatuh tempo yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu sebagai berikut :

- a. Pada awal bulan April 1991 laporan pembayaran aktual atas piutang bulan itu adalah  $P_0 = 0,011$  sehingga  $F_0 = 0,989$ . Selanjutnya pada akhir bulan berikutnya posisi piutang menjadi  $P_1 = 0,778$  sehingga  $F_1 = 0,211$ . Jika dibandingkan dengan nilai yang diharapkan piutang yang sudah terbayar semua pada  $F_1$ , maka terdapat sisa sebesar 21,1 % yang menunjukkan adanya penyimpangan yang cukup besar. Demikian juga untuk penjualan bulan-bulan selanjutnya yaitu :
  - b. Mei 1991 terjadi penyimpangan sebesar 29,7 %.
  - c. Juni 1991 terjadi penyimpangan sebesar 33,2 %
  - d. Juli 1991 terjadi penyimpangan sebesar 30,5 %
  - e. Agustus 1991 terjadi penyimpangan sebesar 28,2 %
  - f. September 1991 terjadi penyimpangan sebesar 29,4 %
  - g. Oktober 1991 terjadi penyimpangan sebesar 32,6 %
  - h. Nopember 1991 terjadi penyimpangan sebesar 32,3 %



- i. Desember 1991 terjadi penyimpangan sebesar 28,9 %
- j. Januari 1992 terjadi penyimpangan sebesar 24,8 %
- k. Februari 1992 terjadi penyimpangan sebesar 17,6%

3. Setelah dilakukan peninjauan terhadap posisi piutang dan pola pembayaran yang terjadi selama ini, maka dengan jelas terlihat bahwa sebagian besar piutang yang diharapkan dapat diterima pada waktu jatuh tempo ternyata diterima pada saat jatuh tempo telah lewat. Selanjutnya dapat diperlihatkan bahwa jumlah rata-rata penerimaan piutang dalam prosentase yang diterima tepat pada waktunya yang ditetapkan perusahaan dapat diketahui setelah dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$\frac{Po + P1}{12} \times 100 \% = \frac{7.937}{12} \times 100 = 66,1 \%$$

Jadi prosentase penerimaan piutang rata-rata tepat pada waktu yang diharapkan sebesar 66,1 %. Sedangkan prosentase piutang yang diterima setelah lewat waktu jatuh tempo adalah sekitar :  $100 \% - 66,1 \% = 33,9 \%$ .

4. Dengan melihat ratio tingkat perputaran piutang perusahaan yakni sebesar 11,84 kali yang seharusnya dibandingkan dengan tingkat perputaran standar rata-rata perusahaan yang sejenis, maka untuk itu belum dapat dipastikan bahwa apakah ratio sebesar itu sudah cukup baik atau belum. Namun sebagai salah satu indikator, hal ini dapat diperkirakan setelah hari rata-

rata pengumpulan piutang yang telah diketahui.

5. Hari rata-rata pengumpulan piutang perusahaan adalah sebesar 30 hari yang tentunya telah memperlihatkan adanya penyimpangan dibandingkan dengan periode kredit yang ditetapkan oleh perusahaan yakni, selama 25 hari.
6. Dari kesimpulan di atas, maka secara umum dapat dikatakan bahwa perusahaan selama ini dalam upaya pengelolaan piutang masih kurang efektif dan efisien.

#### 6.2. Saran-Saran

Sehubungan dengan permasalahan dan kesimpulan penulisan skripsi ini, maka penulis akan mengemukakan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan masukan dalam memecahkan permasalahan yang ada serta untuk keperluan pengelolaan piutang pada masa yang akan datang, yang mana saran tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Hendaknya kartu uang jaminan langganan (TUL IV - 03) dan kartu hutang langganan (TUL V - 05) senantiasa diteliti, untuk memperoleh kepastian bahwa hutang langganan tidak melebihi uang jaminan. Dan bila terjadi kelebihan (hutang atas uang jaminan langganan), maka urusan pembukuan langganan membuat laporan khusus dan dikirim ke urusan pengawasan kredit untuk mengadakan permintaan penambahan uang jaminan langganan.
2. Perusahaan seyogianya memiliki pola pembayaran standar untuk keperluan perkiraan rencana penerimaan piutang yang dapat dijadikan sebagai alat kontrol agar) pe-

ngendalian dapat dilakukan secepatnya.

3. Upaya penagihan perlu lebih diaktifkan lagi agar dapat tertgih sejumlah piutang pat pada waktu jatuh tempo yan ditetapkan.

er-  
5.  
a,  
tal  
ed  
i,  
di.  
n,  
er  
me.  
,  
ha  
Ke  
Ke  
l,

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, Anggaran Perusahaan II, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta, 1986.
- Baridwan, Zaki, Intermediate Accounting, Edisi Ketiga, BPFE UGM, Yogyakarta, 1981.
- Djarwanto, PS., Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan (Pembelanjaan Perusahaan), Edisi Pertama, Cetakan Pertama, BPFE UGM, Yogyakarta, 1984.
- Indrio, Manajemen Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Kedua, BPFE UGM, Yogyakarta, 1984.
- Munawair, S., Analisa Laporan Keuangan, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Liberty, Yogyakarta, 1986.
- Manulang, M., Pokok-Pokok Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1985.
- Riyanto, Bambang, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, Cetakan Kesembilan, Yayasan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta, 1984.
- Sinungan, Muchdarsyah, Dasar-Dasar dan Teknik Manajemen Kredit, Cetakan Kelima, Bina Aksara, Jakarta, 1989.
- Van Horne, James C., Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi Kelima, (Terjemahan Junius Tirok dan Ghazali), Erlangga, Jakarta, 1986.
- Weston, Fred J., dan Copeland, Thomas E., Manajemen Keuangan, Edisi Kedelapan, Cetakan Keempat, (Terjemahan Jaka Wasana dan Kirbrandoko, Erlangga, Jakarta, 1990.
- Winardi, Kamus Ekonomi (Inggris - Indonesia), Edisi Kesembilan, Cetakan Kesebelas, CV. Mandar Maju, Bandung, 1989.