

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Situasi perekonomian suatu daerah sangat erat hubungannya dengan pihak-pihak yang turut andil seperti perusahaan-perusahaan dalam aktivitasnya hingga pelaporan kepada pihak-pihak yang berkepentingan untuk mencapai perkembangan ekonomi. Berbicara mengenai pelaporan maka yang dimaksudkan adalah pelaporan keuangan setiap perusahaan itu sendiri. Laporan keuangan sebagai titik akhir dari kegiatan perusahaan tentu merupakan hasil akhir dari total peristiwa-peristiwa transaksi yang mempengaruhi setiap akun di dalamnya.

Kebutuhan laporan keuangan yang tujuannya melaporkan pengaruh ekonomis dari transaksi bisnis yang telah dilakukan dan kejadian lainnya dalam suatu organisasi menuntut perusahaan-perusahaan untuk memberikan informasi yang akurat dan dapat diuji. Kebutuhan perusahaan akan laporan yang akurat yang mencerminkan kondisi keuangan tentu tidak lepas dari tujuan suatu perusahaan yaitu untuk mencari laba (keuntungan). Tidak bisa dipungkiri bahwa keuntungan (laba) bisa tercapai apabila adanya kegiatan penjualan yang *going concern* (berkelanjutan) sehingga dapat mengembangkan dana perusahaan serta profesionalitas tenaga kerja dalam merebut pasar.

Transaksi penjualan menimbulkan dua kemungkinan penambahan atas aktiva yaitu apabila penjualannya secara kredit maka piutang perusahaan akan bertambah dan apabila penjualannya secara tunai maka akan menambah kas

perusahaan. Dewasa ini, penjualan kredit merupakan strategi penjualan yang cukup efektif untuk menarik minat pembeli. Dalam perusahaan dagang cara seperti ini sangat menguntungkan usaha karena dapat meningkatkan volume penjualan dibandingkan dengan penjualan tunai.

Pada kenyataannya, bukan hanya perusahaan dagang saja yang sangat diuntungkan dengan strategi ini, akan tetapi, beberapa perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur pelayanan jasa menjadikan cara ini sebagai karakteristik perusahaan mereka. Kendala yang sering dihadapi perusahaan dalam mengelola piutang ialah lambatnya perputaran piutang yang disebabkan oleh tidak tercapainya target penagihan atas pelanggan dan kebijakan perusahaan untuk memperpanjang sejumlah kredit kepada pelanggan sehingga menimbulkan piutang tak tertagih. Masalah yang terjadi karena piutang yang tidak tertagih membuat nilai piutang menumpuk dari periode ke periode neraca. Dalam kondisi seperti ini, tentu saja piutang dinilai kurang efektif dan nilai penjualan yang diharapkan terancam tidak tercapai bahkan dapat menyebabkan berkurangnya umur perusahaan dalam operasinya.

PDAM Kota Gorontalo yang merupakan perusahaan daerah bergerak dalam manufaktur pelayanan jasa penyediaan air bersih tidak lepas dari kendala seperti tersebut. Kebijakan sistem pembayaran yang diterapkan dalam penjualan jasa mewajibkan pelanggan untuk membayarnya di akhir bulan. Bertambahnya jumlah konsumen setiap periode memicu kenaikan volume penjualan air dan piutang sehingga perusahaan harus memaksimalkan penagihan kepada pelanggan. Masalah yang timbul dari kondisi seperti itu adalah adanya penunggakan

pembayaran rekening air di setiap kelompok tarif seperti, Kelompok Tarif Sosial Khusus, Kelompok Tarif Sosial Umum, Kelompok Tarif Rumah Tangga A, Kelompok Tarif Rumah Tangga B, Kelompok Tarif Pemerintah, Kelompok Tarif Niaga A, Niaga B, dan Pelabuhan yang melebihi batas jatuh tempo khususnya tarif rumah tangga yang mencapai Rp. 3,366,710,750.00 pada tahun 2010 dan 2,768,154,200.00 pada tahun 2011 sehingga bisa mengakibatkan tak terealisasinya angka penjualan yang diharapkan, serta dapat menghambat kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan. Dengan demikian, yang perlu diketahui dari permasalahan tersebut adalah apakah piutang perusahaan bermasalah atau tidak, sehingga pihak manajemen dari perusahaan tersebut harus lebih memperhatikan aspek-aspek yang dapat menyebabkan pengelolaan piutang tidak berjalan sebagaimana mestinya. Sejalan dengan pemikiran, penulis melihat adanya masalah yang menarik untuk diteliti di PDAM Kota Gorontalo yaitu dengan melakukan Analisis Perputaran Piutang.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas penulis mengumpulkan, mengidentifikasi masalah yang ada antara lain:

1. Adanya penunggakan pembayaran pelanggan yang disebabkan keterlambatan dari pembayaran rekening air pada PDAM Kota Gorotalo
2. Adanya masalah yang timbul dari tingkat perputaran piutang yang tak sesuai dengan penjualan dan berdampak pada perusahaan.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana tingkat perputaran piutang pada PDAM Kota Gorontalo?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Mengacu pada rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan penelitian ini yakni untuk mengetahui tingkat perputaran piutang pada PDAM Kota Gorontalo.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi khususnya tentang analisis perputaran piutang. Disamping itu diharapkan pula dapat menjadi referensi untuk penelitian sejenis di masa yang akan datang.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran kepada pimpinan PDAM Kota Gorontalo terkait dengan kebijakan piutang.

### **1.6 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini bertempat pada PDAM Kota Gorontalo yang berlokasi di Jl. Raden Saleh, No 09, Kota Gorontalo. Waktu penelitian ini terhitung selama 3 bulan, yaitu dari bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2012.

## **1.7 Sumber Data**

Penelitian yang dilakukan pada PDAM Kota Gorontalo, penulis memperoleh data melalui sumber data yang ada yaitu:

### **1. Sumber Data Primer**

Dalam hal ini sumber data yang diperoleh melalui peninjauan langsung ke lokasi penelitian, serta melakukan wawancara dengan pihak yang bersangkutan dengan objek penelitian.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Dalam hal ini sumber data diperoleh dari catatan pembukuan serta laporan keuangan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

## **1.8 Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mendukung penelitian ini, penulis mengumpulkan data dengan cara sebagai berikut:

### **1. Observasi**

Dalam hal ini penulis melakukan pembelajaran dan pengamatan langsung ke dalam perusahaan untuk mendapatkan bukti-bukti atau data yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.

### **2. Wawancara**

Penulis juga melakukan wawancara berupa tanya jawab langsung dengan Bapak H. Isman Darise, SE, Ak, MM sebagai manajer administrasi umum dan keuangan PDAM Kota Gorontalo untuk memperoleh data-data yang diperlukan.

### 3. Dokumentasi

Penulis mencatat dan mengumpulkan data yang dianggap menunjang dalam proses penganalisaan data serta relevan dengan penelitian.

## 1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. *Receivable Turn Over* (perputaran piutang)

Perputaran piutang merupakan suatu titik penilaian keefektifan penagihan piutang perusahaan. Rumus yang dipakai dalam memperoleh rasio perputaran piutang ini yaitu:

$$\text{Receivable turn over} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Atau

$$\text{Receivable turn over} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan kredit}}$$

Untuk menentukan rata-rata piutang ditempuh dengan cara:

$$\frac{\text{Piutang awal tahun} + \text{piutang akhir bulan}}$$

2

### 2. *Days of Receivable* (Rata-rata jangka waktu penagihan)

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{Piutang Rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan kredit}}$$

Atau

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{Jumlah hari dalam satu tahun}}{\text{Perputaran piutang}}$$

