

ANALISIS EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM KOTA MAKASSAR

(Studi Kasus Perumda Air Minum Kota Makassar, Wilayah Pelayanan 2)

Demianus Lotte Boroallo¹, Luther P. Tangdialla², Bertha Belolan³

[e-mail: boroallodemianus@gmail.com](mailto:boroallodemianus@gmail.com)¹, luthertangdialla@gmail.com²,
berthabelolan@ukipaulus.ac.id³

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen
Indonesia Paulus

Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 13, Makassar 90243

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar Piutang yang tak tertagih pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Wilayah pelayanan 2. Pelaksanaan penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan melakukan wawancara secara langsung kepada informan, melaksanakan dokumentasi dan observasi langsung ke Perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Ketentuan jatuh tempo pembayaran yang ditetapkan PDAM Wilayah pelayanan 2 dari tanggal 1 sampai dengan tanggal 20 setiap bulannya. Jika pelanggan melewati dari tanggal jatuh tempo yang sudah ditetapkan maka pelanggan dikenakan denda yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Jika pelanggan tidak mampu atau bisa membayar kewajibannya dalam jangka waktu 2 (dua) bulan, maka pemakaian air bersih akan diputuskan oleh petugas PDAM tersebut, apabila umur piutang mencapai 1-2 tahun dilakukan pengajuan penghapusan piutang ke Badan Pengawas dan untuk umur piutang diatas 2 tahun maka akan dilakukan pencatatan dimana hasil yang diperoleh tidak memenuhi target dari Perusahaan yang telah ditetapkan.

Kata Kunci: Efektivitas; Penagihan Piutang; PDAM Wilayah pelayanan 2

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF COLLECTING RECEIVABLES IN REGIONAL WATER COMPANY (PDAM) SERVICE AREA 2 OF MAKASSAR CITY

(Case Study of Perumda Water of Makassar, Service Area 2)

Abstract: This study aims to determine how much uncollectible receivables are in the Regional Water Company (PDAM) Service Area 2. The implementation of this research uses the qualitative method by conducting interviews directly with informants, carrying out documentation and direct observations to the company. The results of this study indicate that the terms of payment maturity set by PDAM Service Area 2 from the 1st to the 20th of each month. If the customer passes the due date that has been set, the customer is subject to a fine that has been set by the company itself. If the customer is unable or able to pay his obligations within a period of 2 (two) months, then the use of clean water will be decided by the PDAM officer, if the age of the receivable reaches 1-2 years, a request for write-off of receivables is made to the Supervisory Agency and for the age of the receivables above 2 years it will be recorded where the results obtained do not meet the targets set by the Company.

Keywords: Effectiveness; Receivables Collection; PDAM Service area 2.

PENDAHULUAN

Perusahaan Daerah Air Minum sebagai salah satu Badan Usaha Daerah yang memiliki tugas pokok memberikan pelayanan dalam penyediaan air minum kepada masyarakat, Perusahaan Daerah Air Minum dituntut untuk menghasilkan keuntungan untuk menjamin kelangsungan usaha sehingga peningkatan pelayanan kepada masyarakat dapat dimaksimalkan dengan baik.

Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Wilayah Pelayanan 2 sebagai satu-satunya penyedia sarana air bersih di Daerah Tamalanrea, berupaya untuk terus meningkatkan sarana dan fasilitasnya dalam memenuhi kebutuhan air bersih seiring dengan pertumbuhan penduduk dan perkembangan kota Makassar, dalam hal ini PDAM Wilayah Pelayanan 2 selalu berupaya untuk bagaimana selalu bisa untuk mensejahterakan masyarakat dengan proses pendistribusian air bersih dan proses pelayanan yang sangat memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban wajib bayar air oleh masyarakat dengan kemudahan yang sudah disediakan oleh pengelola Perusahaan PDAM Wilayah Pelayanan 2 pasti akan selalu mengalami kendala baik dalam proses pendistribusian air atau dalam proses pencatatan pembayaran air baik itu dalam pembayaran tunai dan non tunai.

Dalam hal ini pembayaran tunai dan non tunai yang sudah disediakan untuk masyarakat walaupun sudah dikatakan sudah berjalan dengan baik permasalahan selanjutnya bisa muncul dalam masyarakat itu sendiri yang dengan sengaja atau bisa timbul karena adanya masyarakat yang dikategorikan kurang mampu sehingga dalam proses pencatatan pemasukan muncul yang dinamakan piutang dalam pencatatan pembayaran. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit Piutang bisa dikategorikan terbagi menjadi dua yaitu piutang tetap dan piutang tak tertagih.

Dalam permasalahan yang terjadi dalam PDAM Wilayah Pelayanan 2 Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu, sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang. Mengingat luasnya elemen-

elemen dalam laporan keuangan, maka penulis membatasi hanya pada elemen piutang dipilih dengan pertimbangan karena piutang merupakan transaksi yang bersifat sementara dari perpindahan uang tunai yang disebabkan adanya pembayaran. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul mengenai "ANALISIS EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM KOTA MAKASSAR". (*Studi Kasus Perumda Air Minum Kota Makassar ,Wilayah Pelayanan 2*).

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Piutang

Menurut (Kasnanda 2021) Piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit. Kebijakan penjualan kredit merupakan kebijakan yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para pelanggan dan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan, dengan kebijakan kredit ini akan menimbulkan risiko bagi perusahaan akan tidak dapat ditagihnya sebagian atau seluruh piutang tersebut, oleh karena itu diperhitungkan biaya atas risiko tidak dapat ditagihnya piutang tersebut dalam bentuk *bad debt expense* dan kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan dalam bentuk kenaikan hasil penjualan dan laba.

Cara Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang - piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *bad debt expense*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan - kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan (Sugawara & Nikaido 2014).

Cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan, adalah:

- a. Melalui surat. Apabila waktu pembayaran utang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila utang tersebut belum juga terbayar, maka dapat

dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.

- b. Melalui telepon. Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang juga belum terbayar, maka pihak perusahaan dapat menelfon langganan secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Namun, apabila hasil percakapan tersebut ternyata misalnya: pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bisa memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.
- c. Kunjungan personal Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha - usaha pengumpulan piutang.

Pengendalian Piutang

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan. Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan

Piutang Tak Tertagih

Dalam kegiatan operasional perusahaan, beberapa piutang mungkin tidak dapat ditagih atau tidak dapat direalisasikan. Hal ini disebabkan karena beberapa pelanggan tidak sanggup melunasi hutang mereka. Tidak ada suatu ketentuan umum yang dapat digunakan untuk menentukan kapan suatu piutang menjadi tidak tertagih. Bangkrutnya debitur adalah salah satu kemungkinan tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang, sedangkan kemungkinan lain piutang tidak dapat tertagih ialah debitur melarikan diri dan gagalnya upaya penagihan yang sudah dilakukan berulang-ulang (Rumagit 2016).

(Chairani & Meifida Ilyas 2016) Tahapan-tahapan analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang yang dilakukan dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menentukan tanggal jatuh tempo untuk setiap akun piutang pelanggan
2. Menentukan jumlah hari suatu piutang yang telah lewat jatuh tempo.
3. Menempatkan setiap akun pada setiap kelompok umur berdasarkan tanggal lewat jatuh temponya.
4. Menentukan jumlah setiap kelompok umur.
5. Mengalikan jumlah setiap kelompok umur dengan persentase estimasi piutang tak tertagih untuk kelompok tersebut.
6. Menghitung total estimasi piutang tak tertagih ditentukan dengan menjumlahkan piutang tak tertagih di setiap kelompok umur.

Pendekatan Pengelolaan Menagihan Piutang Secara Efektivitas

Ada 5 Pendekatan pengelolaan menagihan piutang secara Efektivitas yaitu sebagai berikut:

- a. Membuat standar kredit
Tujuannya adalah agar perusahaan bisa tahu kualitas minimal kelayakan kredit dari pemohon kredit, Agar bisa membuat standar kredit yang baik, perusahaan harus bisa menilai probabilitas terjadinya penunggakan oleh pelanggan.
- b. Menentukan syarat kredit
Syarat sangat penting untuk memberikan kejelasan atas SOP perusahaan yang harus dimengerti oleh para kredit. Perusahaan Harus menetapkan periode kredit, besar cicilan, hingga bunga yang dibebankan kepada pemoh kredit.
- c. Lakukan penagihan secara rutin
Bagi perusahaan yang telah memberikan kredit terhadap pelanggan, maka sangat penting untuk melakukan penagihan secara rutin. Caranya bermacam-macam, mulai mengirimkan pesan melalui telepon, email, atau media lainnya untuk mengingatkan pelanggan supaya melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo.
- d. Melakukan penilaian piutang
Jumlah piutang yang diberikan pasti diharapkan akan dapat ditagih dengan mudah. Maka dari itu, sangat perlu melakukan penilaian piutang sejak awal piutang diberikan. Untuk melakukannya bisa menggunakan metode cadangan kerugian piutang dan metode penghapusan langsung, Metode cadangan kerugian piutang berguna

jika penilaian terhadap piutang jika piutang sudah dipastikan tidak dapat ditagih

- e. Nilai kinerja keuangan pada arus kas usaha

Arus kas merupakan laporan keuangan yang mencatat beberapa transaksi, termasuk aktivitas operasional perusahaan dalam menghasilkan laba bersih. Arus kas menjadi bukti penerimaan kas yang berasal dari setoran piutang dari pelanggan, penerimaan bunga, dan dividen dari investasi. Maka dari itu, laporan arus kas secara langsung menunjukkan data-data yang sangat penting untuk menentukan kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat interpretive dimana data hasil penelitian di lapangan diinterpretasikan. Penelitian ini dilakukan pada objek yang alamiah tanpa adanya campur tangan peneliti pada objek yang diteliti. Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih luas dan mendalam mengenai objek penelitian maka dilakukan berbagai hal yang berkaitan dengan objek penelitian, seperti observasi yang fokus, wawancara yang mendalam, serta melakukan dokumentasi secara baik hal-hal yang berkaitan dengan objek penelitian untuk mendapatkan pemaknaan lebih baik akan objek yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pengelolaan Piutang pada Perusahaan Daerah Air Minum(PDAM) Wilayah pelayanan 2

Seperti yang kita ketahui, PDAM merupakan salah satu perusahaan jasa pengadaan dan distribusi air bersih yang memberikan pelayanan air bersih kepada masyarakat luas. Langkah-langkah yang harus dilakukan masyarakat untuk dapat menikmati layanan ini adalah terlebih dahulu mendaftar sebagai klien PDAM.

Pembayaran dari klien merupakan konkretisasi penggunaan jasa air minum yang digunakan setiap bulannya. Jadwal yang ditentukan oleh perusahaan untuk membayar tagihan air jatuh tempo dari tanggal 1 hingga tanggal 20 setiap bulannya. Sedangkan jumlah air

yang digunakan pelanggan perusahaan dihitung berdasarkan meteran air yang terpasang di lokasi pelanggan. Jika pelanggan tidak membayar atau terlambat membayar tagihan air dalam waktu yang ditentukan, perusahaan mengenakan denda kepada pelanggan yang melakukan pelanggaran dan denda tersebut sesuai dengan keterlambatan pembayaran tagihan air. Jika pelanggan tidak membayar tagihan air dalam jangka waktu 2 (dua) bulan berturut-turut, perusahaan berhak memutus aliran air ke pelanggan. Ketentuan atau peraturan ini berlaku untuk semua jenis penggunaan air bersih oleh PDAM Wilayah Pelanggan 2.

Penyebab Terjadinya Piutang

PDAM adalah perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan dan pendistribusian air minum untuk seluruh masyarakat di bawah pengawasan langsung pemerintah daerah. Kegiatan yang dilakukan PDAM menghadapi banyak kendala, terutama hubungannya dengan pelanggan PDAM. Dalam melakukan pembayaran, tidak semua klien memenuhi kewajibannya dengan baik, hal ini terlihat dari pembayaran yang dilakukan oleh klien melalui biaya atau tunggakan oleh klien sehingga menimbulkan piutang bagi PDAM itu sendiri.

Tabel 1. Denda rekening air PDAM Wilaya pelayanan 2 Tahun 2021

No	Bulan	Jumlah (SL)	Nilai (RP)
1	Januari	3.256	34.207.456
2	Februari	4.561	49.212.691
3	Maret	5.241	69.693.945
4	April	3.805	57.066.457
5	Mei	3.553	53.553.176
6	Juni	5.068	42.419.096
7	Juli	2.896	30.187.483
8	Agustus	2.641	86.234.928
9	September	2.634	94.934.211
10	Oktober	3.304	98.771.144
13	November	2.309	84.377.978
12	Desember	1.936	70.540.988

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penyebab dari banyaknya piutang adalah banyaknya tunggakan yang belum di bayar oleh setiap rumah, dalam tunggakan yang belum di bayar oleh setiap pelanggan PDAM di setiap bulannya akan dikenakan denda. Denda adalah beban yang timbul akibat keterlambatan dan / atau kekurangan pembayaran untuk dendanya itu sendiri adalah Rp 64.000/bulan. Banyaknya rumah yang tidak membayar akan membuat piutang semakin banyak

akibatnya tunggakan dan denda akan semakin bertambah setiap bulannya itu.

Pengakuan piutang usaha berkaitan dengan pengakuan pendapatan. Umumnya, pendapatan dicatat ketika proses menghasilkan keuntungan telah selesai dan dilakukan. Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran atau harga yang disepakati antara kedua belah pihak.

Seluruh piutang dan pendapatan komersial, baik pendapatan operasional maupun pendapatan non komersial, diakui pada saat terjadinya transaksi atau pada saat transaksi tersebut dinikmati, dengan rincian sebagai berikut:

1. Pendapatan dari penjualan air diakui, dicatat dan dilaporkan setiap bulan sesuai dengan tagihan air yang dibuat pada bulan bersangkutan.
2. Dari penyambungan baru dan pendapatan lain yang tidak terkait dengan air diakui sepenuhnya dan diperhitungkan untuk pendapatan tahun berjalan dengan memperhatikan ketentuan sebagai berikut:
 - 1) Sebagaimana prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan di mana calon klien membayar kewajibannya secara tunai, transaksi tersebut tidak perlu dicatat dalam akun piutang
 - 2) Sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan, klien dapat memenuhi kewajibannya secara angsuran, pengakuan dan pencatatan pendapatan dilakukan pada saat kontrak ditandatangani (prosedur secara angsuran) untuk sambungan baru. Jika pembayaran angsuran jatuh tempo dalam waktu 1 (satu) tahun, maka direklasifikasi ke Piutang Non Air. Beberapa contoh piutang non air adalah sebagai berikut:
 - a) Pendapatan penyambungan kembali
 - b) Pendapatan buka kembali
 - c) Pendapatan denda
 - d) Pendapatan balik nama
 - e) Pendapatan denda atas keterlambatan pembayaran tagihan air oleh pelanggan diakui pada saat denda tersebut diterima.

Tugas departemen penagihan sangat penting saat menagih piutang dari pelanggan ini. Adapun penyebab terjadinya tunggakan pembayaran oleh pelanggan yang menimbulkan piutang kepada

perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Adanya tahun ajaran baru yang menyebabkan pelanggan memprioritaskan pembayaran kebutuhan sekolah dan menunda pembayaran tagihan airnya sehingga menyebabkan terjadinya tunggakan pada rekening.
2. Ada hari-hari besar seperti Idul Fitri, Hari Natal, dan lain-lain yang menyebabkan keperluan keluarga sangat meningkat sehingga pelanggan memiliki kecenderungan untuk menunda pembayaran rekening airnya.
3. Adanya covid-19 yang membuat sebagian masyarakat kehilangan pekerjaannya dan menurunnya perekonomian, hal ini sangat berpengaruh besar terhadap keberlangsungan pendapatan masyarakat umum sehingga pelanggan cenderung menunda pembayaran dan menimbulkan tunggakan.

Tabel 2. Analisis Data

Nomor	Informan	Keterangan
1.	Ir.Hasna Nuryasin	Kepala wilayah 2
2.	Andi Ernawati, SH	Sekertaris Wilayah
3.	Farug Umar ,SAG,MM	Kor. Hubungan langganan
5.	H. Herma Zen,SE	Kor. Distribusi dan kehilangan air
6.	Nur. Hasyin S,AG	Kor. Baca meter dan penagihan

Sumber: PDAM Wilayah Pelayanan 2

Menurut Ir.Hasna Nuryasin kepala wilayah dan keuangan mengatakan bahwa:

"Penyebab utama terjadinya piutang yaitu karena adanya Covid 19 yang membuat sebagian masyarakat kehilangan pekerjaan dan membuat penurunan pendapatan sehingga masyarakat jadi susah untuk membayar tagihan dan penyebab lain adalah pada tahun sebelumnya yaitu Karena kurangnya kesadaran masyarakat yang bisah dikatakan sangat minim untuk membayar tagihan".

Sejak mewabahnya covid 19 di Indonesia, banyak terjadi perubahan tatanan kehidupan yang berpengaruh terhadap perekonomian khususnya di Indonesia, dimana masyarakat dituntut untuk melakukan semua aktivitas di rumah, baik itu bekerja, beribadah, bahkan untuk kegiatan belajar secara daring juga dilakukan dari rumah. Dengan dibatasinya aktivitas di luar rumah tentunya mengakibatkan banyak sekali masyarakat kehilangan pekerjaan. Dengan adanya Pandemi covid 19, banyak konsumen yang merasakan usahanya tidak lancar ataupun menurun bahkan tidak beroperasi,

sehingga pada saat dilakukan penagihan kepada konsumen melalui telpon, debitur tidak mempunyai itikad untuk menyelesaikan hutangnya dengan alasan covid -19.

Adapun pendapat salah satu dari anggota masyarakat (Pelanggan PDAM) Demma Lungan mengatakan bahwa penyebab mengapa tidak melakukan pelunasan terhadap kewajibannya adalah

"Karena air yang tidak mengalir dengan lancar dan juga biasanya kami membayar tagihan yang tiba-tiba mengalami kenaikan padahal dalam bulan itu kami merasa bahwa air yang digunakan sedikit tapi mengapa tagihan yang diberikan sangat tinggi, dan pada tahun 2020 sebagian dari kami banyak yang kehilangan pekerjaan atau di PHK dari tempat pekerjaannya dan hal tersebut membuat adanya penurunan pendapatan yang dikarenakan adanya Covid 19".

Pendapat masyarakat terkait pelayanan air bersih PDAM, meliputi: kualitas air hanya memenuhi 45 % dari standar, jika ditinjau dari aspek warna, kekeruhan, bau, kebersihan / kejernihan, kandungan lumpur / pasir, kandungan rasa, serta tidak layak untuk langsung diminum atau dimasak, tekanan air sudah cukup besar sehingga air yang mengalir 72% cukup untuk memenuhi kebutuhan di musim penghujan namun baru memenuhi 85 44% jika di musim kemarau, aliran air di pagi hari hanya terpenuhi 26% kelancaran air, karena menggunakan sistem bergilir dari PDAM yang hanya mengalir di waktu sore - malam hari, kepuasan pelanggan terhadap pelayanan PDAM jika ditinjau dari aspek teknis hanya mencapai 42 % dari 100 % standar layanan. Ekonomi setelah pandemi belum sepenuhnya pulih, begitu pula dengan ekonomi masyarakat kecil. Hari ini begitu sulit untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kenaikan tarif PDAM justru semakin memperburuk keadaan. Apalagi air bukanlah barang substitusi yang bisa digantikan oleh yang lain. Ia merupakan kebutuhan pokok masyarakat. Mau tidak mau harus dibeli sekalipun dengan harga yang tidak murah. Padahal sejatinya merupakan tugas negara memenuhi kebutuhan masyarakat terutama pelayanan dan penyediaan air bersih.

Untuk mengantisipasi kecenderungan pelanggan yang menunggak rekening air PDAM Wilayah pelayanan 2, memiliki prosedur penagihan sebagai berikut:

1. Petugas bagian billing melakukan verifikasi atau pengecekan pembayaran tagihan air pelanggan di komputernya, guna mengetahui apakah ada pelanggan yang menunggak.
2. Setelah diverifikasi oleh petugas bagian billing, maka dikirimkan surat pemberitahuan kepada pelanggan mengenai tunggakan tagihan air.
3. Jika dalam waktu tanggal jatuh tempo pelanggan belum melakukan pembayaran atas tagihan, maka akan dihitung sebagai tunggakan dan diberikan kesempatan sampai dengan 2 bulan yang akan datang untuk mencicil atau melakukan pelunasan.
4. Jika dalam waktu 2 bulan klien tidak membayar tunggakan, perusahaan akan memutuskan sambungan air minum mereka. Dan jika ingin menginstal ulang, pelanggan harus meminta pemulihan dari perusahaan dan akan dikenakan biaya instalasi ulang.

Perlakuan Piutang Usaha dan Perlakuan Jika Terjadi Piutang Tak Tertagih

Harga PDAM Wilayah pelayanan 2 menggunakan basis akuntansi yang sesuai dengan SAK Ikatan Akuntansi Indonesia yang berlaku dalam Keputusan Menteri Negara Otonomi Nomor 8 Tahun 2011.

- a) Kelangsungan Usaha (*going concern*)
Perekonomian diasumsikan menjalankan usahanya secara terus menerus tanpa ada niat untuk bubar.
- b) Kelangsungan Usaha (*going concern*)
Untuk menghitung hasil operasi dan menentukan situasi keuangan, digunakan metode akrual. Arti dari metode akrual yang digunakan adalah akuntansi tidak hanya mencatat transaksi penerimaan dan pengeluaran, tetapi mencatat perubahan aset dan kewajiban.

Piutang usaha adalah piutang usaha air dan piutang non air yang disajikan di neraca dengan nilai tunai yang dapat direalisasi. Disediakan provisi untuk piutang yang tidak dapat ditagih, kecuali untuk tagihan kepada instansi pemerintah yang tidak diberikan.

Untuk mencatat besarnya estimasi atau beban piutang tak tertagih ayat jurnal yang digunakan perusahaan terhadap piutang usaha, yaitu sebagai berikut:

1. Cadangan kerugian piutang

Dalam cadangan kerugian piutang dilakukan pada akhir tahun. Pencatatan akuntansinya antara sebagai berikut:

Kerugian piutang yang tidak tertagih

1.098.810.383

Cadangan kerugian piutang yang tidak tertagih

1.098.810.383 .

2. Penghapusan Piutang

Jika telah disetujui oleh badan pengawas dan telah keluar surat keputusan dari pimpinan perusahaan, khususnya bagi debitur (pelanggan) yang jelas-jelas tidak dapat ditagih karena meninggal, bangkrut dan sebab-sebab lain.

Pencatatan akuntansinya:

Beban piutang tidak tertagih 1.098.810.383

Piutang usaha 1.098.810.383

3. Penerimaan atas Piutang yang sudah dihapuskan

Jika perusahaan telah menghapus piutang usaha debitur (pelanggan) tersebut, kemudian terdapat debitur (pelanggan) yang berniat baik untuk membayar utang.

Pencatatan akuntansinya:

Piutang usaha 1.098.810.383

Cadangan kerugian piutang yang tidak tertagih

1.098.810.383

Kemudian pencatatan akuntansinya untuk penerimaan kas (uangnya):

Piutang usaha Kas 1.098.810.383

Sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan bersama Ir.Hasna Nuryasin mengatakan bahwa:

"piutang yang tidak dapat kami tagih akan kami cadangkan artinya bila mana rumah tersebut sudah diputuskan airnya maka piutang yang belum dibayar akan dicadangkan, bilamana akan memasang kembali maka akan di bukakan buku daftar piutang yang sudah dicadangkan sebelumnya dan harus melunasi piutang tersebut supaya bisa di pasang kembali dan jika rumah tersebut sudah tidak berpenghuni maka daftar piutang tersebut akan dihapuskan dari pembukuan daftar piutang".

Sesuai hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa piutang yang tidak dapat di tagih akan di buat buku cadangan daftar piutang dan akan ditagih dikemudian hari jika akan memasang kembali, cadangan yang dilakukan dan juga

ditetapkan oleh pihak perusahaan karena adanya piutang yang memang tidak tertagih.

Sedangkan definisi dari kerugian piutang adalah bentuk kerugian yang terjadi karena memang adanya prinsip bahwa piutang yang dicatatkan di dalam laporan keuangan neraca dan hanya memiliki nominal piutang yang diharapkan bisa ditagih oleh perusahaan.

Secara sederhana , bila kita menuliskannya dengan satu rumus persamaan matematika , maka kerugian piutang adalah:

Kerugian Piutang = Nominal seluruh piutang - taksiran jumlah piutang yang tidak tertagih

Berdasarkan rumus tersebut , maka bisa kita pahami bahwa cara menyajikan cadangan piutang yang tidak tertagih di dalam neraca adalah jumlah selisih seluruh piutang yang tidak tertagih dikurangi dengan estimasi piutang yang tidak tertagih , karena laporan neraca dibuat pada setiap akhir periode , maka pada setiap akhir periode harus dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang tidak tertagih yang nantinya harus dibebankan pada periode laporan yang bersangkutan.

Penyajian dan Penyisihan Piutang Usaha

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Wilayah pelabuhan 1998.810.383 menyajikan piutang usaha dalam bentuk aset lancar di neraca, karena piutang ini diharapkan dapat dikonversi menjadi uang tunai dalam waktu satu tahun. Estimasi jumlah piutang adalah saldo piutang usaha pada akhir tahun dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada saat penelitian, menurut Daniel Bonggakaiyang, S.E pada bidang umum dan keuangan mengenai pengelompokan umur piutang dan penyisihan piutang bahwa:

"Umur piutang usaha 3-6 bulan 30%, 6-12 bulan akan dilakukan penyisihan piutang sebesar 50%, umur piutang 1-2 tahun akan dilakukan penyisihan piutang sebesar 75% akan dilakukan penyisihan sebesar dengan diadakannya pengajuan penghapusan piutang ke Badan Pengawasdan untuk umur piutang diatas 2 tahun maka akan dilakukan pencatatan dalam ekstra compatable"

Ekstra Compateble yang dimaksud pada pernyataan wawancara adalah pencatatan dimana hasil yang diperoleh tidak memenuhi target dari Perusahaan yang telah ditetapkan. Penyebab Piutang Macet.

Proses penagihan rekening air PDAM Wilayah pelayanan 2 dimana pihak PDAM mengadakan alternatif dalam hal pembayaran untuk memudahkan pelanggan membayar tagihan rekening air, selain loket pembayaran yang ada pada kantor PDAM Wilayah pelayanan 2 yang sudah ada, PDAM Wilayah pelayanan 2 juga melakukan kerja sama dengan kantor Pos, melalui Aplikasi, Minimarket, ATM. Namun demikian masih banyak saja perilaku pelanggan yang mempunyai kecenderungan menunggak atau keterlambatan dalam melakukan pembayaran sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan PDAM wilayah pelayanan 2 Dalam aturan yang telah ditetapkan, klien yang ditahan hanya dapat ditoleransi selama 2 bulan berturut-turut, dan jika dari 2 bulan tersebut PDAM akan memproses pemutusan sambungan tersebut. Selama proses ini, mereka terus mencari koleksi, seperti menulis surat kepada pelanggan yang menunggak selama 2 bulan berturut-turut, penagihan door to door dan jika tidak dapat diambil, PDAM terpaksa memutuskan sambungan. Piutang dari pelanggan yang telah dipotong inilah yang akan menjadi piutang tak tertagih.

Dengan pernyataan dari Seksi Keuangan Iswanto,S.Kom bahwa:

“dalam penagihan piutang yang kami lakukan yaitu dengan pendekatan langsung dengan pihak konsumen atau memberikan informasi melalui telepon ataupun melalui surat mengenai pembayaran tagihan air dan dalam waktu 2 bulan dari penyampaian tersebut jika tidak di pedulikan maka akan diberikan surat peringatan 1 kali lagi dan jika belum dibayar maka akan dilakukan pemutusan sambungan air”.

Perusahaan PDAM Wilayah Pelayanan 2 tetap bersemangat dalam pencapaian target Pengurusan Piutang dengan cara melakukan pendekatan akan tetapi harus bertemu langsung dengan pihak konsumen untuk mengetahui secara jelas dimana sebenarnya keberadaan konsumen, dan koordinasi melalui telpon, banyak kendala yang dihadapi pada saat menghubungi konsumen yang awalnya tidak bersedia menerima telpon bahkan sampai ada yang marah - marah, tetapi walaupun begitu semangat kita tidak kendor dalam melakukan penagihan. kami terus mencoba berkoordinasi dengan sabar kami terus - menerus menelpon konsumen, kebanyakan konsumen menyampaikan keluhannya tidak dapat menyelesaikan hutangnya walaupun konsumen marah - marah kita tidak berhenti melakukan

penagihan dengan kondisi seperti itu, dan apabila konsumen tidak peduli maka perusahaan memberikan surat peringatan, ada surat yang memiliki tingkatan keseriusan terhadap konsumen untuk memeperhatikan dalam pembayaran tagihan air, berharap bahwa konsumen mampu introspeksi dan peduli agar tidak merugikan perusahaan lagi. Hal ini penting agar nantinya perusahaan tidak memberikan sanksi tegas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan, PDAM Wilayah pelayanan 2 pada tahun 2021 telah melakukan beberapa upaya untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Nilai piutang yang tertagih pada PDAM Kab. Wilayah pelayanan 2 cukup signifikan karena terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah piutang tak tertagih Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis, efektifitas penagihan piutang pada PDAM Wilayah pelayanan 2 adalah tidak efektif. Hal ini disebabkan karena Penyebab terjadinya piutang yaitu karena adanya Covid 19 yang membuat sebagian masyarakat kehilangan pekerjaan dan membuat penurunan pendapatan sehingga masyarakat jadi susah untuk membayar tagihan dan penyebab lain adalah pada tahun sebelumnya yaitu Karena kurangnya kesadaran masyarakat yang bisah dikatakan sangat minim untuk membayar tagihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana dan Lilis Setiawati. (2017) *Akuntansi Keuangan Menengah*, (Yogyakarta: C.V Andi Offset), hal. 62
- Al Rachmat, N. A. R. (2018). *Efektivitas penagihan piutang pada PDAM Kabupaten banyuasin(Studi Kasus Pada PDAM Banyuasin)*.
- Hidayat, A. (2014) *Manajemen Pengendalian Intern Piutang Terhadap Pelanggan Pada Perusahaan Daerah Air Minum (Pdam) Kota Makassar*.
- Chairani, & Meifida Ilyas. (2016). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Liabilitas*, 1(1), 62-77.
<https://doi.org/10.54964/liabilitas.v1i1.7>
- Kasnanda, N. (2021). *Analisis sistem pengendalian piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada pdam tirta langkisau painan skripsi*.

- Kasus, S., Bank, P., Cabang, B. R. I., Unit, B., & Lemo, T. (2020). *Pengendalian intern piutang dalam pengelolaan piutang macet*.
- L Maslichah. (2016). *Efektivitas Rapor Online dalam mendukung kinerja Guru SMP Negeri 3 Surabaya*. 12–48. <http://digilib.uinsby.ac.id/5987/3/Bab2.pdf>
- Puspitarini, D. S., & Nuraeni, R. (2019). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi (Studi Deskriptif pada Happy Go Lucky House). *Jurnal Common*,3(1),71–80.
- Rumagit. (2016). Piutang. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <http://eprints.perbanas.ac.id>
- Sugawara, E., & Nikaido, H. (2014). Properties of AdeABC and AdeIJK efflux systems of *Acinetobacter baumannii* compared with those of the AcrAB- TolC system of *Escherichia coli*. *Antimicrobial Agents and Chemotherapy*,58(12), 7250–7257. <https://doi.org/10.1128/AAC.03728-14>
- Virgiawan, A. G., Wahyudi, T., & Sari, R. (2018). *Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada Pdam Tirta Musi Palembang* (Doctoral dissertation, Sriwijaya University).
- Wasti Raviandani dan Budiyono Pristyadi, *Pengantar Akuntansi Pendekatan Teoritis Praktis Dilengkapi Dengan Soal-Soal*, hal. 255-256
- Walahe, A. (2013). *Analisis Pengendalian Piutang untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang pada PDAM Kota Gorontalo*. Skripsi, 1(921409081).
- Widayanti, I. H. (2019). *Analisis Pengelolaan dan Pengendalian Piutang untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Macet di PDAM Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo* (Doctoral dissertation, STIE YKPN).