

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1 Latar Belakang Masalah**

PDAM Kabupaten Sidoarjo merupakan perusahaan yang memiliki aktivitas dalam menyediakan air bersih yang mutlak diperlukan oleh manusia dan makhluk hidup lainnya. Dalam semua aktivitas kehidupan manusia membutuhkan air baik untuk rumah tangga maupun dalam dunia usaha. Jika ketersediaan air bersih tidak memadai dengan baik, maka dapat menyebabkan munculnya berbagai permasalahan di masyarakat seperti kegiatan rumah tangga dan pelayanan bagi masyarakat terganggu, perusahaan yang membutuhkan *supply* tidak dapat melaksanakan kegiatan usahanya. Maka dari itu air memiliki peranan penting bagi berbagai *sector* kehidupan sehingga air merupakan bagian dari manusia yang tidak dapat dipisahkan dalam kesehariannya.

PDAM Kabupaten Sidoarjo merupakan BUMD yang memiliki tujuan jangka pendek untuk meningkatkan pendapatan asli daerah dan bergerak di bidang jasa dalam penyediaan air bersih. Sedangkan tujuan jangka panjangnya adalah untuk turut serta dalam melaksanakan pembangunan ekonomi nasional pada umumnya dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan memenuhi kebutuhan rakyat menuju masyarakat adil dan makmur berdasarkan pancasila dan bertanggung jawab kepada pemerintah daerah sebagai pihak eksternal.

Pada perusahaan dagang atau jasa kegiatan penjualan merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan perusahaan, karena dari penjualan inilah dapat diperoleh laba perusahaan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai atau kredit, hampir semua perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan baru dengan inovasi kebijakan tersebut.

Berdasarkan informasi yang peneliti dapat dari karyawan bagian kinerja perusahaan PDAM mengalami permasalahan. Dalam menjalankan aktivitasnya, permasalahan yang sering terjadi di PDAM yaitu kesulitan untuk mendapatkan air sehingga mengalami air yang diterima oleh pelanggan sering keluar kecil dan mengakibatkan pelanggan telat untuk membayar karena merasa tidak puas. Jika dikaji kesulitan dalam memperoleh air sangatlah tidak mudah dikarenakan musim panas (kemarau) pihak internal tidak dapat memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan air sesuai dengan yang diharapkan. Hal ini dapat berpengaruh pada piutang, oleh karena itu perlu adanya perhitungan rasio untuk mengetahui piutang tertagih dan tak tertagih pada PDAM Delta Tirta Sidoarjo.

PDAM tidak sedikit melakukan kegiatan penjualan jasa yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari. Hal ini tentu menimbulkan piutang usaha, piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Piutang usaha mampu menghasilkan laporan atas laba yang diperoleh setiap perusahaan, baik sebagai piutang lancar maupun piutang tidak lancar. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume

penjualan. Suksesnya suatu perusahaan juga dapat dilihat dari pengelolaan piutang yang baik oleh pihak-pihak terkait sesuai dengan kebijakan atau pengendaliannya.

Penerimaan piutang usaha secara lancar akan menimbulkan laba yang stabil di setiap laporan keuangan. Biasanya piutang usaha muncul apabila setiap pelanggan mulai membayar hutangnya kepada perusahaan dan hutang yang dibayar akan dicatat sebagai piutang usaha. Walaupun penjualan secara kredit dapat mendatangkan keuntungan atau laba yang lebih besar, tetapi hal ini tidak terlepas dari adanya risiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang sudah ada.

Pada saat perolehan, entitas mengukur piutang sebesar nilai kini dari kas yang akan diterima dimasa depan (*present value/ discounted of future cash flow*). Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, yang paling umum ialah dari penjualan barang ataupun jasa. Semua piutang yang diharapkan akan ditagih menjadi kas dalam waktu satu tahun di dalam neraca disajikan sebagai aktiva lancar. Nilai piutang dapat diukur dengan mengurangi jumlah piutang seluruhnya dengan penyisihan piutang tak tertagih. Cara ini bertujuan agar jumlah piutang yang dilaporkan pada neraca dapat menunjukkan jumlah yang wajar dalam mengukur jumlah penghasilan yang diterima dari piutang.

Resiko tak tertagihnya piutang dari pihak luar perusahaan disebabkan karena adanya pelanggan yang tidak mampu melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo karena bangkrut, meninggal dunia atau karena sebab lainnya. Adapun resiko yang berasal dari dalam perusahaan dapat disebabkan karena kelalaian dan penyalahgunaan oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan. Pengakuan

piutang dilakukan saat timbulnya piutang yaitu pada saat terjadinya penjualan kredit. Untuk memahami laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan relevan atau tidaknya.

Dari uraian diatas penulis dapat mengambil Judul yaitu ANALISIS PERLAKUAN PIUTANG PELANGGAN PADA PDAM DELTA TIRTA KABUPATEN SIDOARJO.

## 2 **Penjelasan Judul**

Penjelasan judul yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

### A. **Pengertian Analisis**

Analisis adalah melakukan evaluasi terhadap kondisi dari pos-pos atau ayat-ayat yang berkaitan dengan akuntansi dan alasan-alasan yang memungkinkan tetang perbedaan yang muncul. (Syahrul, 2015)

### B. **Perlakuan**

Perlakuan adalah suatu proses pengakuan, pengukuran, pencatatan dan pelaporan maupun penyajian informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut sesuai dengan aturan yang berlaku.

### C. **Pengertian Piutang**

Menurut Dwi Martani (2014:193), mendefinisikan “piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain”. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain baik yang terkait dengan transaksi penjualan/pendapatan maupun merupakan piutang yang berasal dari transaksi lainnya. Menurut (Hery, 2014:29), “Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara

kredit kepada pelanggan”. Secara akuntansi, pengertiannya adalah klaim yang diharapkan akan direalisasikan menjadi kas. Biasanya sumber utama piutang adalah aktivitas normal perusahaan yakni dari penjualan kredit kepada para pelanggan.

#### **D. Pengertian pelanggan**

Pelanggan adalah instansi, lembaga, organisasi ataupun orang yang membeli produk atau jasa perusahaan secara rutin atau berkesinambungan karena produk atau jasa yang dibelinya merasa sangat bermanfaat. Dapat dikatakan juga pelanggan yaitu orang-orang yang memberikan perhatian penuh terhadap produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.(N, 2015)

#### **E. PDAM Delta Tirta Kabupaten Sidoarjo**

PDAM Delta Tirta Kabupaten Sidoarjo merupakan salah satu lokasi tempat dimana penulis melakukan penelitian Tugas Akhir yang beralamat, Jl Pahlawan No 1 Sidoarjo nomor telfon (031) 8942886.

### **3 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah pada PDAM Delta Tirta Sidoarjo adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis perlakuan piutang pelanggan PDAM Delta Tirta Sidoarjo ?
2. Bagaimana analisis kinerja keuangan?

#### **4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dengan diadakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui analisis perlakuan piutang pelanggan pada PDAM Delta Tirta Sidoarjo.
2. Mengetahui kelebihan dan kelemahan piutang usaha pada PDAM Delta Tirta Sidoarjo

#### **5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan  
Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini khususnya bagi PDAM Kabupaten Sidoarjo adalah untuk memberikan masukan dan penilaian yang bermanfaat bagi perusahaan tentang piutang usaha, agar perusahaan dapat menerapkan piutang usaha sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan, Prinsip Akuntansi, serta teori yang tepat tentang akuntansi piutang usaha.
2. Bagi STIE Perbanas Surabaya  
Menambah hubungan kerjasama dengan PDAM Delta Tirta Sidoarjo dalam bidang pendidikan.
3. Bagi pembaca
  - a. Peneliti ingin memberikan nilai tambah pada Analisis Perlakuan piutang yang sering terjadi persepsi dan mencari solusi pada permasalahan

sehingga dapat dijadikan sebagai bahan informasi bagi para pembaca terutama bagi yang melakukan penelitian yang memiliki kajian yang sama.

- b. Memberikan gambaran antara teori yang diberikan dalam perkuliahan dengan realisasi prakteknya di dunia kerja.

## **6 Metode Penelitian**

### **1.2.1 Sumber dan Jenis Data**

Penelitian dilakukan pada PDAM Delta Tirta Kabupaten Sidoarjo. Adapun data yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

- a. Data Primer  
Data primer berupa wawancara dan observasi pada PDAM Delta Tirta Sidoarjo.
- b. Data Sekunder  
Data sekunder ini berupa dokumen-dokumen dan buku-buku yang terkait dengan pengumpulan data yang diperoleh dari PDAM Delta Tirta Sidoarjo.

### **1.2.2 Metode Pengumpulan Data**

mengumpulkan data penulis menggunakan empat metode, yaitu:

1. Wawancara

Penulis melakukan wawancara dengan bagian keuangan yaitu mantan alumni STIE Perbanas Surabaya dalam pengumpulan data, yaitu melakukan komunikasi dengan pihak-pihak yang terkait dengan suatu tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh penulis.

Berikut adalah kisi- kisi pertanyaan:

No	Kisi-kisi pertanyaan
1	Bagaimana analisis perlakuan piutang pelanggan?
2	Bagaimana mekanisme dari perlakuan piutang pelanggan?
3	Apa saja syarat-syarat dari perlakuan piutang pelanggan?
4	Bagaimana Analisis kinerja keuangan PDAM Dltta Tirta Sidoarjo ?

## 2. Observasi

Penulis mengumpulkan data secara langsung ke lapangan dengan melihat objek yang diteliti dalam waktu yang bersamaan.

## 3. Dokumentasi

Metode pencarian data dengan mengumpulkan data mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perlakuan piutang yang berasal dari PDAM Delta Tirta Sidoarjo.

### 1.2.3 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah:

1. Mengumpulkan data dan informasi yang berhubungan dengan perlakuan piutang pelanggan
2. Memperoleh gambaran umum dari objek penelitian secara keseluruhan serta mengetahui permasalahan yang ada.
3. Mengelola data dan menarik kesimpulan keseluruhan atas perlakuan piutang pelanggan.