

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Akuntansi

Menurut komite Terminologi AICPA (*The Committee On Terminology Of The American Institute Of Certified Public Accountants*) tahun 2000, mendefinisi Akuntansi sebagai berikut :

Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, dan peringkasan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang, dan penginterpretasian hasil proses tersebut.

Perspektif yang lebih luas adalah sebagai berikut: “Akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pengukuran, dan pengkomunikasian informasi ekonomik untuk memungkinkan pembuatan pertimbangan dan keputusan berinformasi oleh pengguna informasi”.

Adapun pengertian akuntansi mengacu pada konsep informasi kuantitatif adalah sebagai berikut :

Akuntansi adalah aktivitas jasa, fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif, terutama yang bersifat keuangan tentang entitas ekonomik yang diperkirakan bermanfaat dalam pembuatan keputusan-keputusan ekonomik, dalam membuat pilihan di antara alternatif tindakan yang ada.

Definisi-definisi tersebut merujuk akuntansi sebagai “seni” atau sebagai “aktivitas jasa” dan implikasinya adalah bahwa akuntansi meliputi seperangkat teknik yang dianggap berguna bagi bidang-bidang tertentu dan berguna dalam pelaporan keuangan, penentuan dan perencanaan pajak, audit independen,

pemrosesan data dan sistem informasi, akuntansi income nasional dan konsultasi manajemen.

2.1.2 Piutang

2.1.2.1 Definisi Piutang

Penjualan barang atau jasa secara kredit semakin banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan sehingga menyebabkan timbulnya tenggang waktu antara penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya uang. Pada saat tenggang waktu tersebut penjual memiliki tagihan kepada pembeli barang atau jasa.

Henry Simamora menyebutkan bahwa :

”Piutang merupakan klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana, atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan di mana satu pihak berutang kepada pihak lainnya”.

Warren et.al. (2006:404) menjelaskan pengertian piutang sebagai berikut:

”Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya”.

Kieso et.al. (2002:36) menyebutkan bahwa ”Piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya”.

2.1.2.2 Klasifikasi Piutang

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Kieso et.al. (2002:386), untuk tujuan laporan keuangan piutang diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Piutang lancar (jangka pendek).
2. Piutang tidak lancar (jangka panjang).

Piutang lancar merupakan piutang yang diharapkan akan tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus operasi berjalan, sedangkan jika diperkirakan akan tertagih lebih dari satu tahun diklasifikasikan ke dalam piutang tidak lancar.

2.1.2.3 Pengakuan dan Penghapusan Piutang Usaha

Masalah dalam piutang usaha biasanya meliputi beberapa hal berikut ini:

1. pengakuan,
2. penilaian,
3. penghapusan.

Pengakuan piutang usaha umumnya ditimbulkan oleh adanya transaksi penjualan barang dagang, sehingga pengakuannya relatif lebih mudah. Saat terjadi penjualan yang dilakukan secara kredit, nilai piutang usaha dalam suatu perusahaan akan bertambah. Sedangkan saat adanya tagihan kepada pelanggan dan pelanggan membayar tagihan tersebut, maka piutang tersebut akan berkurang (Weygandt, 2007:513).

Penilaian piutang berhubungan dengan bagaimana piutang tersebut dilaporkan dalam laporan keuangan. Pada suatu perusahaan, terutama perusahaan yang sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit, tentunya peluang memiliki piutang yang tidak dapat tertagih akan semakin besar. Oleh karena itu, kerugian atau piutang yang tidak dapat tertagih tersebut akan dicatat pada beban piutang tak tertagih. Di sini akan dijelaskan dua metode yang dapat digunakan dalam akuntansi untuk piutang tak tertagih sebagai berikut.

a. Metode Penghapusan Langsung

Menurut Zaki Baridwan (1997:132) menyatakan:

Metode ini biasanya digunakan dalam perusahaan-perusahaan kecil atau perusahaan-perusahaan yang tidak dapat menaksir kerugian piutang dengan tepat. Pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang tidak dapat ditagih. Bila jelas-jelas diketahui adanya piutang yang tidak dapat ditagih, maka piutang tersebut dihapuskan dan dibebankan pada rekening kerugian piutang.

Menurut Henry Simamora (2000:241), "Dalam metode penghapusan langsung, pada saat piutang dianggap tidak tertagih, maka kerugian dibebankan kepada beban piutang ragu-ragu".

Pada saat memakai metode penghapusan langsung, beban piutang ragu-ragu hanya memperlihatkan kerugian sesungguhnya piutang yang tidak tertagih. Piutang akan dilaporkan pada jumlah kotornya.

Metode penghapusan langsung bukan merupakan prinsip akuntansi yang berlaku umum karena beberapa sebab, seperti yang dikemukakan oleh Henry Simamora (2000:241) sebagai berikut:

- Metode ini melanggar prinsip pengaitan dan menyebabkan pendapatan dinilai terlalu tinggi (*overstated*) dalam periode penjualan dan dinilai terlalu rendah (*understated*) dalam periode penghapusan piutang.
- Piutang dilaporkan di neraca pada jumlah yang lebih tinggi daripada jumlah yang diharapkan dapat ditagih.
- Metode ini memberikan peluang bagi manajemen untuk memanipulasi pendapatan pada saat mereka memilih periode penghapusan.

b. Metode Penyisihan

Weygandt et.al (2007:515-516) menjelaskan bahwa metode penyisihan ini dilakukan dengan mengestimasi jumlah piutang yang tidak tertagih pada setiap akhir periode. Saat perusahaan mengestimasi piutang tak tertagih, maka akan

muncul sejumlah penyisihan piutang tak tertagih, jumlah tersebut akan berkurang atau dihapuskan saat piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih, sehingga jumlah piutang usaha perusahaan akan berkurang. Namun, jika piutang tersebut dapat terbayar, maka jumlah piutang usaha akan berkurang dan kas akan bertambah dengan sendirinya (Weygandt, 2007:516-518).

Terdapat dua dasar yang dapat digunakan dalam menentukan estimasi piutang tak tertagih, yaitu persentase penjualan dan persentase piutang. Weygandt et.al. (2007:519) menjelaskan bahwa pada dasar persentase penjualan, besarnya persentase ditetapkan berdasarkan pengalaman masa lalu dan kebijakan pemberian kredit dimana persentase tersebut ditetapkan atas total penjualan kredit atau penjualan kredit bersih dalam suatu tahun berjalan.

Warren et.al (2006:410) pun menjelaskan bahwa metode ini lebih memberikan tekanan yang lebih besar pada laporan laba rugi karena estimasi berdasarkan penjualan menekankan pengaitan antara beban piutang tak tertagih dengan penjualan sepanjang periode terkait.

Sedangkan pada dasar persentase piutang, manajemen akan mengestimasi berapa persentase piutang tak tertagih dengan mengklasifikasikan saldo piutang pelanggan berdasarkan lamanya waktu piutang tersebut tidak terbayar atau skedul umur piutang (Weygandt et.al., 2007:520-521).

Pada kondisi normal, piutang usaha akan ditagih kepada pelanggan untuk mendapatkan uang tunai. Namun seringkali perusahaan pun menjual suatu piutang kepada pihak lain untuk mendapatkan uang tunai. Menurut Weygandt et.al. (2006:523), perusahaan menjual piutang dengan dua alasan yaitu sebagai berikut.

1. Piutang dapat dijual karena menjadi satu-satunya kemungkinan untuk memperoleh kas.
2. Aktivitas penagihan dan perolehan seringkali menghabiskan waktu dan biaya.

2.1.2.4 Pengakuan Piutang pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten UPJ Padalarang

PT. PLN sebagai suatu perusahaan BUMN yang pada umumnya melakukan penjualan listrik secara kredit, tentunya akan memiliki jumlah piutang yang cukup besar. Sehingga perlakuan terhadap piutang perusahaan harus dilakukan dengan cermat agar perusahaan bisa mengambil keputusan dengan tepat dan tidak merugikan perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan wawancara dengan staff penagihan, PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten UPJ Padalarang, piutang lancar PLN diakui pada saat bulan pertama pelanggan mulai memiliki tunggakan atau tidak membayar tagihan pada PLN. Jika dalam waktu tiga bulan pelanggan tidak juga melunasi tagihannya, maka PLN akan melakukan pemutusan listrik sementara sampai pelanggan melunasi tagihan berikut dendanya.

Namun, jika lebih dari tiga bulan pelanggan tidak juga melunasi tagihannya, maka PLN akan melakukan pembongkaran jaringan listrik pelanggan yang bersangkutan. Sehingga, jika pelanggan ingin mendapatkan kembali pasokan listriknya harus melakukan pemasangan listrik baru dan membayar tunggakan dan dendanya yang belum terbayar.

Berdasarkan ketentuan tersebut, maka piutang pelanggan yang digolongkan sebagai piutang lancar sudah jatuh tempo akan berubah menjadi piutang ragu-ragu. Penghapusan piutang ragu-ragu hanya akan dilakukan dengan seizin menteri keuangan melalui proses yang sangat panjang dan dengan beberapa syarat-syarat tertentu. Oleh karena itu, jumlah piutang ragu-ragu setiap tahunnya cenderung akan semakin meningkat karena penghapusannya hanya dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dilunasi pelanggan dan dihapuskan langsung oleh menteri keuangan.

Neraca PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten, mengelompokkan piutang menjadi dua kelompok besar, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Sebagaimana penjelasan sebelumnya bahwa piutang usaha PLN ini merupakan piutang yang diakibatkan oleh transaksi operasi utama perusahaan, sedangkan piutang lain-lain ditujukan bagi piutang selain piutang usaha perusahaan. PLN menggunakan metode penyisihan untuk piutang tak tertagih, sehingga dalam laporan keuangannya akan muncul akun penyisihan piutang.

2.1.2.5 Piutang Lancar Sudah Jatuh Tempo

Piutang lancar atau piutang jangka pendek dapat juga diklasifikasikan menjadi piutang lancar sudah jatuh tempo dan piutang lancar belum jatuh tempo. Berdasarkan hasil wawancara dengan staff PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten khususnya bidang penagihan, piutang lancar sudah jatuh tempo artinya piutang atau tunggakan yang sudah saatnya ditagih kepada pelanggan. Sedangkan piutang lancar belum jatuh tempo adalah piutang yang belum saatnya

ditagih kepada pelanggan, biasanya piutang ini diberlakukan bagi pembayaran yang bersifat angsuran.

Unsur-unsur piutang lancar belum jatuh tempo di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Tagihan susulan, yaitu angsuran tagihan yang harus dibayar pelanggan yang biasanya melakukan pelanggaran atau kejahatan listrik.
2. Angsuran biaya penyambungan, yaitu jumlah piutang pelanggan saat pemasangan jaringan yang dilakukan secara angsuran kepada pelanggan.
3. Angsuran uang jaminan langganan, yaitu jumlah angsuran dari pelanggan atas uang jaminan terhadap piutang pelanggan itu sendiri, uang jaminan ini biasanya diberikan saat pemasangan jaringan listrik.
4. Pajak Penerangan Jalan, yaitu pajak yang dikenakan bagi pemasangan penerangan jalan.
5. Pajak Pertambahan Nilai, yaitu pajak pertambahan nilai yang harus dibayar oleh pelanggan yang akan dimasukkan pada kas Negara, dan dikhususkan untuk pelanggan R-3.
6. Materai, yaitu biaya materai yang harus dibayar pelanggan untuk berbagai keperluan pembayar pada perusahaan.

2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Tata Sutabri (2004:6) “Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang diamati untuk mengubah data menjadi informasi”. Kemudian menurut Azhar Susanto (2004:61), sistem informasi dapat didefinisikan sebagai berikut:

Sistem informasi adalah kumpulan dari sub-sub sistem baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah dan menjadi informasi yang berguna.

Selanjutnya Laudon dalam bukunya "*Management Information System: New Approaches to Organization & Technology*", mendefinisikan Sistem Informasi sebagai berikut:

Sistem informasi merupakan komponen-komponen yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan dan menyebarkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan, koordinasi, pengendalian, dan untuk memberikan gambaran aktivitas di dalam perusahaan (Azhar Susanto, 2004:61).

2.1.4 Sistem Informasi Berbasis Komputer

Tata Sutabri (2004:21) menjelaskan bahwa sistem informasi berbasis komputer terdiri dari beberapa komponen, yaitu sebagai berikut :

1. Perangkat keras (*hardware*), terdiri dari CPU, *memory*, monitor, *keyboard* dan printer.
2. Perangkat lunak (*software*), terdiri dari sistem *software*, *programming language*, dan *package software*.
3. Tenaga ahli (*brainware*), terdiri dari sistem analis, *programmer*, operator, spesialis jaringan dan database administrator.

Selanjutnya Tata Sutabri (2004:10) menjelaskan empat transaksi sistem informasi akuntansi yaitu:

1. Siklus pendapatan: kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang dan jasa ke entitas-entitas lain dan pengumpulan pembayaran yang berkaitan.

2. Siklus pengeluaran: kejadian-kejadian yang berkaitan dengan perolehan barang dan jasa dari entitas-entitas lain dan pelunasan kewajiban-kewajiban yang berkaitan.
3. Siklus produksi: kejadian-kejadian yang berkaitan dengan perubahan sumber daya menjadi barang dan jasa.
4. Siklus keuangan: kejadian-kejadian yang berkaitan dengan perolehan dan manajemen dana-dana modal, termasuk kas.

2.1.5 *Payment Point Online Bank (PPOB) PT. PLN (Persero)*

Payment Point Online Bank merupakan layanan pembayaran rekening listrik pelanggan PLN secara *online* melalui jasa bank. Dasar hukum pelaksanaan *Payment Point Online Bank* ini adalah sebagai berikut :

1. Pasal 1395 KUH Perdata :
“Biaya yang harus dikeluarkan untuk menyelenggarakan pembayaran, dipikul oleh si berutang”.
2. Keputusan Direksi PLN No.021.k/0599/DIR/1995 tanggal 23 Mei 1995 tentang pedoman dan petunjuk Tata Usaha Pelanggan. Dalam hal ini fungsi penagihan :
“Dalam melaksanakan pelayanan penerimaan pembayaran yang berorientasi pada pelanggan, perlu dibuat rencana kerjasama dengan pihak lain dalam hal pengurusan penerimaan pembayaran piutang pelanggan” (<http://www.Mediakonsumen.com>).

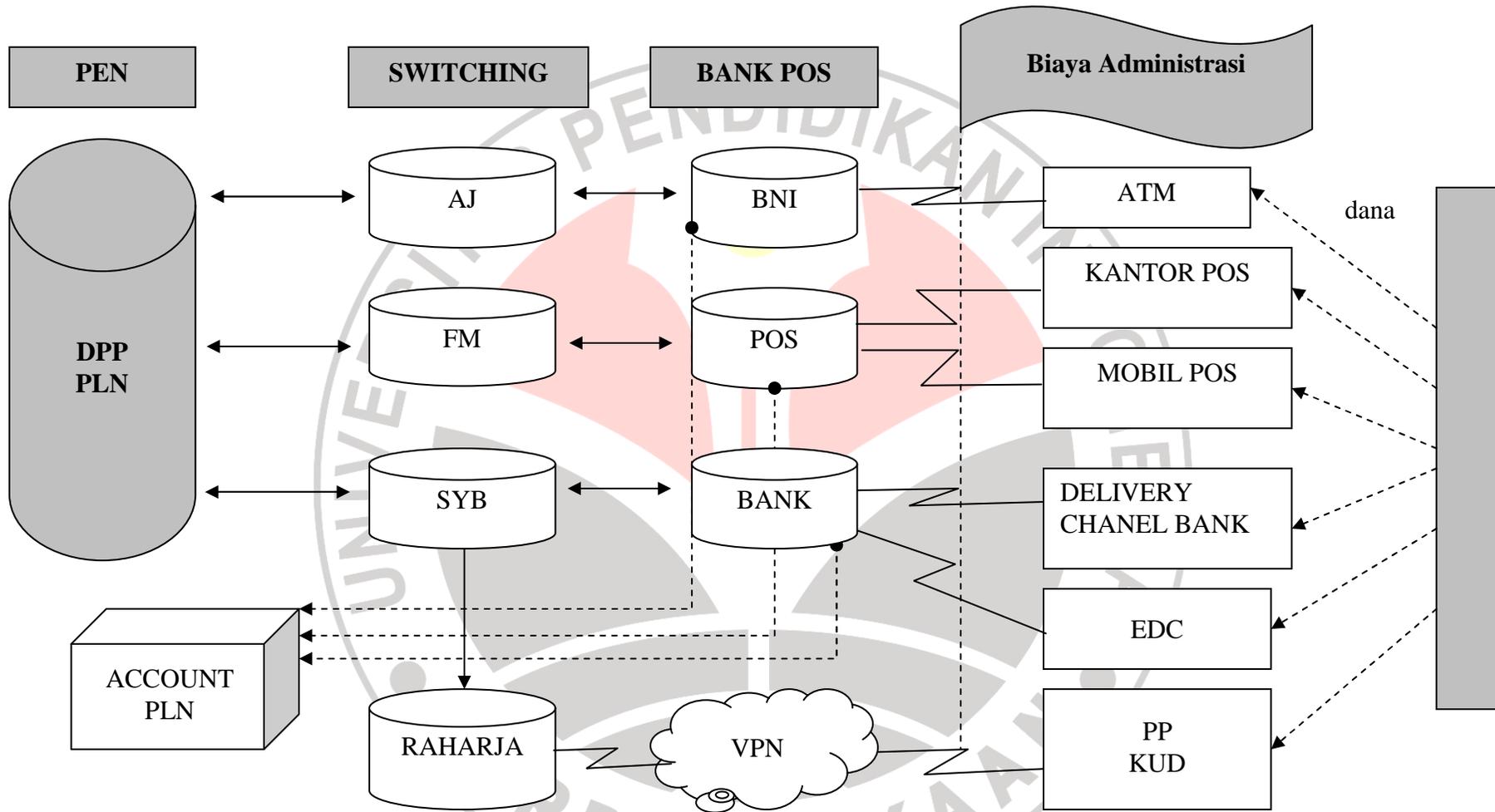
Manfaat *Payment Point Online Bank* adalah sebagai berikut :

1. Pelanggan dapat membayar rekening listrik dimana saja karena banyak *paymeny point* (PP-tempat pembayaran) yang telah dengan cepat di masyarakat.
2. Pembayaran dapat dilakukan dengan cara apapun (ATM. Sms *Banking* hingga *Internet Banking* dll).
3. Pembayaran listrik dapat dilakukan kapanpun selama 24 jam. Melalui PPOB, Pelanggan yang membayar listrik tidak harus membayar pada jam kerja.
4. Meningkatkan kenyamanan pelanggan.
5. Membuka peluang bisnis baru bagi masyarakat.
6. Mendorong pemanfaatan teknologi dan infrastruktur telekomunikasi hingga ke pelosok.

([http : // www.Pln jateng.co.id](http://www.Plnjateng.co.id))

Konsep strategi penerapan PPOB ini adalah sebagai berikut :

1. Kerja sama dengan bank dan pos, kemudian memanfaatkan *network* mereka.
2. Manfaatkan kesediaan masyarakat untuk melakukan pembiayaan.
3. Menumbuhkan peluang usaha pada jasa layanan online.



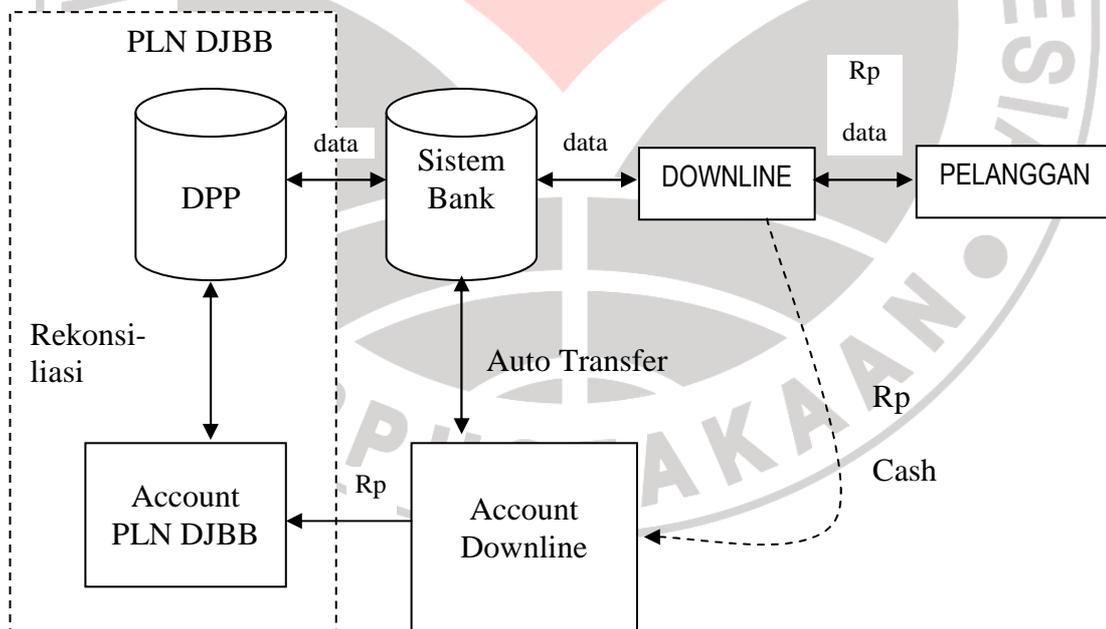
Gambar 2.1
Bisnis Model PPOB

Sumber : Dokumen Bidang Niaga PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten

Berdasarkan gambar tersebut data piutang PLN (DPP PLN) dapat diakses oleh perusahaan yang bekerja sama dengan PLN sebagai *switching company* atau perusahaan yang menyediakan jasa layanan *online*, perusahaan-perusahaan tersebut di antaranya : Artajasa (FJ), Flash Mobile (FM), dan Sarana Yukti Bandana (SYB).

Selain bekerja sama dengan *switching company*, PLN juga bekerja sama dengan beberapa bank/pos dengan memanfaatkan *network* yang telah mereka miliki, misalnya: ATM, EDC (*Electric Data Capture*), kantor pos, mobil pos, dan lain-lain.

Alur penerimaan dana dari pelanggan dengan menerapkan sistem PPOB ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.2

Alur Penerimaan Dana Sistem PPOB

Sumber: Dokumen Bidang Niaga, PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten

2.2 Kerangka Pemikiran

Badan Usaha Milik Negara seperti PT. PLN (Persero) merupakan Badan usaha yang dalam kegiatannya tidak terlepas dari transaksi khususnya yang akan menimbulkan piutang. Menurut Donald E. Kieso, Jerry j. Weygandt dan Terry D. Warfield "Piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya".

Piutang sendiri sangat penting bagi kelancaran perusahaan dikarenakan beberapa sebab. Pertama, piutang merupakan salah satu aktiva yang dimiliki oleh perusahaan dan laporan keuangan harus mencerminkan nilainya. Kedua, persoalan menyangkut piutang adalah mendasar untuk penentuan laba dan pengukuran kinerja perusahaan. Ketiga, piutang dapat menjadi aset yang tidak produktif atau kurang produktif.

PT. PLN (Persero) sendiri beberapa tahun terakhir ini mempunyai persoalan dalam hal menagih piutangnya dari konsumen atau pelanggannya. Dalam hal ini pasti sangat tidak diharapkan apalagi dengan adanya kecenderungan peningkatan pada angka rata-rata tunggakannya. Pada tahun 2007 telah diluncurkan sistem pembayaran yang akan memudahkan pelanggan dalam membayar listriknya dan dengan sistem yang diterapkan seperti itu diharapkan bisa menurunkan tunggakan yang terjadi, sistem tersebut disebut *Sistem Online Payment Bank (PPOB)*.

Sistem PPOB adalah layanan pembayaran listrik pelanggan PLN secara *online* melalui jasa bank (<http://Adihadiputra.cordpress.com>). Sistem PPOB sendiri mempunyai tujuan yaitu sebagai berikut:

- a. mengamankan uang negara,
 - b. efisiensi,
 - c. menurunkan tunggakan,
 - d. meningkatkan pelayanan kepada masyarakat.
- (<http://myrmnews.com>)

Adapun unsur-unsur dari PPOB adalah sebagai berikut:

- a. prosedur,
- b. informasi dan komunikasi,
- c. penaksiran resiko,
- d. pengawasan.

(PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten UPJ Padalarang Bag. Penagihan)

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi piutang yang terjadi adalah sebagai berikut:

- a. tingkat pendapatan masyarakat masih minim,
- b. tempat pelanggan masih jauh ke tempat pembayaran listrik,
- c. sistem pembayaran yang diterapkan oleh perusahaan,
- d. kinerja pencatat meter.

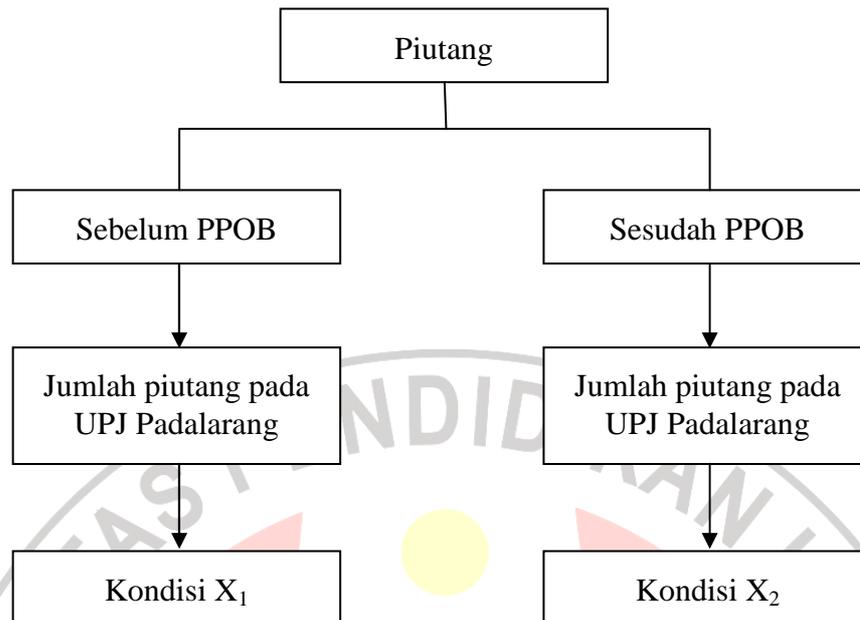
(Sumber: PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten UPJ Padalarang_Bag. Penagihan).

Rumus dari jumlah piutang sendiri adalah sebagai berikut:

$Rp \text{ Rekening/Tagihan} + Rp \text{ Biaya Keterlambatan} + Rp \text{ PPj} + Rp \text{ PPN} + \text{Materai.}$

(Sumber: PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten UPJ Padalarang_Bag. Penagihan).

Dari penjelasan di atas bisa diketahui bahwa diperlukan evaluasi terhadap piutang sebelum dan sesudah diterapkannya PPOB, maka paradigma dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.3
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Sehubungan dengan permasalahan dalam kerangka teoritis, maka perlu merumuskan suatu hipotesis. Menurut Suharsimi Arikunto (2006:73) Hipotesis merupakan suatu pernyataan yang penting kedudukannya dalam penelitian. Adapun hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah : "Terdapat perbedaan piutang PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten UPJ Padalarang sebelum dan sesudah diterapkannya PPOB".