

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan tentu memiliki proses akuntansi untuk melangsungkan bisnis. Dalam proses akuntansi tersebut, perusahaan akan melakukan pencatatan transaksi keuangan agar dapat didata dengan baik.

Akuntansi dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pembisnis yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Sistem informasi mengumpulkan dan memproses data-data yang berkaitan dan kemudian menyebarkan informasi keuangan kepada pihak yang tertarik.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk utang kepada perorangan badan usaha atau pihak lainnya. Piutang adalah pos penting dalam perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar.

Penangihan piutang sering tidak tepat pada waktu yang salah ditetapkan sebelumnya, sementara perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk diputar dalam membiayai aktifitas operasional perusahaan sehari-hari dan memenuhi kewajiban lancar perusahaan tepat pada waktunya. Seberapa cepat piutang dikonversikan menjadi kas

merupakan kebijakan perusahaan dengan menghitung perputaran piutang. (Banteng, 2013)

Perputaran piutang menunjukkan berapa kali perusahaan menagih piutangnya dalam satu periode atau kemampuan dana yang tertanam dalam suatu periode tertentu (Kasmir2012:189). Rasio ini menggambarkan seberapa efisiensinya suatu perusahaan dalam mengelola piutangnya. Tingkat perputaran piutang diukur dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutangnya.

Periode pengumpulan piutang, menurut Sutrisno (2003:64) rasio Average Collection Period (ACP) ini disebut juga dengan rata-rata periode pengumpulan piutang. Rasio ini mengukur efisiensi pengelolaan piutang perusahaan, rata-rata jangka waktu penagihan adalah rata-rata jangka waktu lamanya perusahaan harus menunggu setelah melakukan penjualan semakin pendek periodenya maka semakin baik.

Akuntansi yang diterapkan di PDAM Indonesia berdasar pada pedoman SAK-ETAP PDAM yang dikeluarkan oleh kantor menteri negara otonomi daerah RI dengan surat keputusan menteri negara otonomi daerah RI No. 8 tahun 2000, tentang penilaian piutang pada PDAM khusus untuk piutang usaha, ketentuan ini menghendaki agar piutang-piutang yang mempunyai kemungkinan tak tertagih hendaknya dibuatkan penyisihan dalam jumlah yang layak, Sehingga PDAM dapat menemukan besarnya penyisihan piutang tak tertagih di setiap akhir tahun. Pengelompokan piutang menurut umurnya (*aging schedule*) harus dibuat terlebih dahulu sebagai dasar perhitungan.

Besarnya penyisihan piutang yang belum dibayarkan pada tiap akhir tahun ditentukan yaitu di atas 3 bulan sampai dengan 6 bulan penyisihan piutang sebesar 30%, di atas 6 bulan sampai dengan 12 bulan

sebesar 50%, diatas 1 tahun sampai 2 tahun sebesar 75%, dan diatas 2 tahun sebesar 100%. Namun penyisihan piutang tersebut dikecualikan bagi tagihan kepada seluruh instansi pemerintah, dalam hal kejadian-kejadian khusus misalnya adanya pembongkaran daerah pemukiman tertentu untuk tujuan pembangunan, tagihan-tagihan tersebut sudah dapat diusulkan penghapusannya walaupun belum memenuhi ketentuan tersebut. Jika terdapat pembayaran atas piutang-piutang yang telah dihapus, pembayarannya tersebut dibukukan sebagai pendapatan lain-lain tahun berjalan. Piutang yang telah berumur diatas 1 sampai dengan 2 tahun diklasifikasikan sebagai piutang ragu-ragu, sedangkan yang berumur diatas 2 tahun diklasifikasikan sebagai piutang tak tertagih dan sudah dapat diusulkan kepada badan pengawas untuk dihapus serta dikeluarkan dari pembukuan, tetapi dicatat sebagai extra comptabel dan tetap diusahakan penangihannya (SAK ETAP 2015:42).

Piutang usaha penjualan air dicatat sebesar tagihan pemakaian air kepada pelanggan yang tertera dalam DRD air. Piutang usaha penjualan non air dicatat sebesar tagihan non air. Sedangkan piutang non usaha dicatat sebesar nilai wajar yang dapat direalisasi dimasa yang akan datang. Pada setiap tanggal pelaporan, PDAM harus melakukan penyisihan kerugian piutang secara kolektif atau perkelompok pelanggan, yang dibentuk untuk menutup kemungkinan kerugian yang timbul. Rata-rata piutang tak tertagih pada masing-masing kelompok pelanggan. Pada setiap tanggal pelaporan, PDAM harus melakukan penyisihan kerugian piutang non usaha secara individual, yang dibentuk untuk menutup kemungkinan kerugian yang timbul. Besarnya penyisihan kerugian

piutang non usaha ditentukan berdasarkan kemampuan membayar masing-masing debitur. Sirih Sekapur (2015:52)

PDAM sumber pocong kabupaten Bangkalan adalah perusahaan milik daerah yang bergerak dalam bidang distribusi penyalur air bersih untuk kebutuhan seluruh masyarakat di kabupaten Bangkalan. PDAM sumber pocong Bangkalan juga merupakan salah satu sumber pendapatan asli daerah yang cukup baik untuk dikembangkan lagi dengan cara meningkatkan pelayanan air bersih yang baik di kabupaten Bangkalan,

PDAM sumber pocong melakukan kegiatan usahanya dengan penjualan secara kredit kepada langganan untuk memanfaatkan pemakaian air bersih bulan ini akan dibayar pada bulan berikutnya, penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan.

Petunjuk teknis penerapan SAK-ETAP PDAM tersebut telah dijelaskan oleh kantor menteri Negara otonomi daerah RI dengan surat keputusan Menteri Negara Otonomi Daerah RI No. 8 tahun 2000, bahwa PDAM harus menyisihkan piutang usaha setiap tahunnya sebagai bentuk penerapan prinsip konservatisme laporan keuangan. Di dalam petunjuk teknis penerapan SAK-ETAP PDAM tersebut juga telah dilampirkan ketentuan mengenai cara penghitungan berapa banyak piutang yang harus disisihkan sebagai piutang usaha.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui, bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini penulis mengambil judul tentang “**Analisis**

Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih Berdasarkan SAK ETAP PDAM Sumber Pocong Bangkalan”

1.2 Topik yang Dilaporkan pada Praktik Kerja Lapangan

Dari latar belakang diatas dapat diketahui, maka penulis merumuskan masalah penyusunan tugas akhir ini adalah bagaimana analisis metode pencatatan piutang tak tertagih berdasarkan SAK ETAP pada PDAM sumber pocong bangkalan?

1.3 Tujuan Pelaporan Praktik Kerja Lapangan

Tujuan dari pelaporan praktik kerja lapangan ini adalah menganalisis metode pencatatan piutang tak tertagih berdasarkan SAK ETAP pada PDAM Sumber Pocong Bangkalan.

1.4 Landasan teori

1.4.1 Konsep akuntansi

Secara umum, Akuntansi dapat didefinisikan sebagai sistem informasi yang menghasilkan laporan kepada para pembisnis yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Warren dkk (2005:10)

“Reeve, dkk 2009:9” menyatakan bahwa akuntansi yaitu suatu sistem informasi yang menyediakan laporan untuk pembisnis yang berkepentingan mengenai aktivitas dan kondisi ekonomi perusahaan.

Akuntansi menyediakan informasi bagi para pembisnis yang berkepentingan dalam perusahaan melalui proses sebagai berikut.

1. Mengidentifikasi pembisnis yang berkepentingan
2. Menilai kebutuhan pembisnis yang berkepentingan

3. Merancang sistem informasi akuntansi untuk memenuhi kebutuhan pembisnis yang berkepentingan.
4. Mencatat data ekonomi mengenai aktivitas dan peristiwa perusahaan.
5. Menyiapkan laporan akuntansi bagi para pembisnis yang berkepentingan

1.4.2. Konsep Penjualan

Penjualan ialah penjual barangdagang yang menjadi usaha pokok suatu perusahaan dengan dilakukan secara terus menerus dan tepat (Marom, Chairul.2002). Penjualan juga adalah salah satu langkah pemasaran dari suatu perusahaan, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang akibatnya adalah kegiatan operasional perusahaan dapat dijalankan. Berikut pengertian penjualan menurut beberapa ahli: BasuSwasta(2011:1) diambil dari bukunya yang merupakan buku manajemen penjualan edisi ketiga, yaitu “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjualan untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan” (BasuSwastha, 2011). MenurutWinardi (2005:26), “penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang”. Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016:3) “penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan system penasarannya”

1.4.3 Konsep Piutang

Piutang (*receivable*) merupakan aset keuangan dan juga merupakan instrumen keuangan. Piutang (sering disebut sebagai pinjaman dan piutang) adalah klaim yang diajukan terhadap pelanggan pelanggan dan lain-lain atas uang, barang, atau jasa. Untuk tujuan diskusi, kita hanya akan menggunakan istilah piutang yang berarti pinjaman dan piutang. Kieso (2017:423)

“Pontoh 2013:287” menyatakan bahwa piutang adalah hak tagih dari sebuah organisasi atas sejumlah uang untuk masa yang akan datang yang disebabkan oleh transaksi masa kini. Kieso, dkk. (2007:347) menyatakan yang dimaksud dengan piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.

Kieso (2017:423) Untuk tujuan laporan keuangan, perusahaan mengklasifikasikan piutang sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Perusahaan berharap untuk menagih piutang lancar dalam waktu satu tahun atau selama siklus operasi saat ini, mana yang lebih lama. Perusahaan mengklasifikasikan semua piutang lain-lain sebagai tidak lancar. Piutang diklasifikasikan lebih lanjut dalam laporan posisi keuangan sebagai piutang dagang atau nondagang.

Kieso (2017:424) menyatakan bahwa Piutang usaha (*accounts receivable*) adalah janji lisan pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual. Piutang tersebut mencerminkan “akun terbuka” yang dihasilkan dari perpanjangan kredit jangka pendek. Perusahaan biasanya menagih dalam waktu 30 sampai 60 hari.

Piutang nondagang (*non-trade receivable*) timbul dari berbagai transaksi. Beberapa contoh piutang nondagang adalah sebagai berikut.

1. Uang muka kepada direksi dan karyawan.
2. Uang muka kepada entitas anak.
3. Simpanan yang dibayarkan untuk menutupi potensi kerusakan atau kerugian.
4. Simpanan yang dibayarkan sebagai jaminan kinerja atau pembayaran.
5. Piutang dividen dan bunga.
6. Klaim terhadap:
 - a) Perusahaan asuransi untuk korban yang terkena.
 - b) Tergugat dalam sebuah kasus persidangan.
 - c) Badan pemerintahan untuk restitusi pajak.
 - d) Perusahaan logistik umum untuk barang yang rusak atau hilang.
 - e) Kreditor untuk barang retur, rusak, atau hilang.
 - f) Pelanggan untuk barang yang dapat dikembalikan (peti, kontrainer, dan lain-lain).

1.4.4 Pengakuan piutang

Kieso (2017:424) menyatakan bahwa di sebagian besar transaksi piutang. Jumlah yang diakui adalah harga pertukaran antara kedua belah pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang harus dibayar dari debitur (pelanggan atau peminjam). Beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya faktur, berfungsi sebagai bukti harga pertukaran tersebut. Terdapat dua faktor yang dapat mempersulit pengukuran harga pertukaran: (1) ketersediaan diskon (diskon dagang dan tunai), dan (2)

lamanya waktu antara penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (unsur bunga).

1. Diskon Dagang

Harga barang dapat dikenakan diskon dagang atau kuantitas. Perusahaan menggunakan diskon dagang (trade discounts) tersebut untuk menghindari perubahan katalog yang sering terjadi, untuk mengubah harga dalam jumlah pembelian yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing.

2. Diskon Tunai (Diskon Penjualan)

Perusahaan menawarkan diskon tunai (cash discounts) atau diskon penjualan (sales discounts) untuk mendorong pembayaran yang cepat. Diskon tunai umumnya disajikan dalam termin seperti 2/10, n/30 (diskon 2 persen jika dibayar dalam waktu 10 hari, jumlah bruto jatuh tempo dalam 30 hari), atau 2/10, E.O.M., net 30, E.O.M. (diskon 2 persen jika dibayar setiap saat sebelum hari ke-10 bulan berikutnya, dengan pembayaran penuh diterima sebelum tanggal 30 bulan berikutnya).

Perusahaan biasanya mencatat transaksi penjualan dan diskon penjualan terkait dengan memasukkan piutang dan penjualan pada jumlah bruto. Dengan metode ini, perusahaan mengakui diskon penjualan hanya ketika mereka menerima pembayaran selama periode diskon. Laporan laba rugi menyajikan potongan penjualan sebagai pengurang penjualan untuk menghitung penjualan neto.

1.4.5 Penilaian piutang

Pelaporan piutang pada laporan posisi keuangan melibatkan (1) klasifikasi dan (2) penilaian. Klasifikasi termasuk menentukan lamanya

waktu setiap piutang yang akan beredar. Perusahaan mengklasifikasikan piutang yang dimaksudkan untuk ditagih dalam satu tahun atau siklus operasi, mana yang lebih lama, sebagai aset lancar. Semua piutang lainnya diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar. Perusahaan menilai dan melaporkan piutang jangka pendek pada nilai realisasi kas (cash realizable value) jumlah neto yang diharapkan akan diterima dalam bentuk kas. Menentukan nilai realisasi kas membutuhkan estimasi piutang tidak tertagihnya dan retur potongan yang akan diberikan. Warfield (2017:427)

Piutang Usaha Tak Tertagih

Piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham “Kieso, dkk. 2007:350”. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih). Beban piutang tak tertagih merupakan biaya bagi penjual yang memberikan kredit “Hongren, dkk 2006:422”

Ada 2 (dua) metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu metode hapus langsung (*direct write-off method*) dan metode pencadangan (*allowancemethod*) “Hery, 2013:187”.

1. Metode penghapusan langsung (*direct write-off method*)

Merupakan metode akuntansi untuk piutang dagang, dimana perusahaan menunggu hingga departemen kreditnya memutuskan bahwa akun piutang seorang pelanggan sudah tidak tertagihkan, kemudian mendebit beban piutang tak tertagih dan mengkredit piutang dagang pelanggan “Hongren, dkk. 2006:426”

2. Metode penyisihan (*allowancemethod*)

Merupakan metode pencatatan kerugian penagihan dengan dasar perkiraan, bukannya menunggu untuk tahu pelanggan mana yang tidak akan melunasi keperusahaan “Hongren, dkk. 2006:422”

Cadangan Kerugian Piutang

Cadangan kerugian piutang (atau cadangan piutang ragu-ragu) merupakan akun tandingan atas piutang dagang. Perusahaan akan mencatat beban piutang tak tertagih untuk jumlah yang telah diperkirakan dan membentuk cadangan kerugian piutang. Tujuan menentukan taksiran piutang tak tertagih adalah (a) dapat diperhitungkan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjual. Sehingga diperoleh laba periodik yang teliti atau mendekati teliti (b) menunjukkan nilai piutang dagang yang dapat direalisasikan.

“Kieso, dkk 2007:352” menyatakan penentuan atas jumlah beban piutang tak tertagih dan cadangan kerugian piutang dapat berasal dari 2 (dua) pendekatan, yaitu sebagai berikut.

1. Pendekatan Persentase-Penjualan (Laporan Laba-Rugi)

Pendekatan persentase penjualan menghitung beban piutang tak tertagih sebagai persentase dari penjualan kredit bersihnya. Metode

ini disebut juga pendekatan laba rugi karena dipusatkan pada jumlah bebannya. Pendekatan persentase-penjualan menandingkan biaya dengan pendapatan karena hal ini mengaitkan beban pada periode dimana penjualan dicatat.

2. Pendekatan Persentase-Piutang (Neraca)

Tujuan dari pendekatan persentase piutang adalah melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam neraca. Pendekatan ini disebut dengan pendekatan persentase-piutang atau neraca (*percentage of receivable* atau *balance sheet approach*) “kieso, dkk. 2007:352”. Cara ini dapat dibagi menjadi 2 (dua) metode, yaitu berdasarkan pada persentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha atau bisa juga berdasarkan pada klasifikasi atau pengelompokan umur piutang “Hery, 2013:193”.

Pengalihan Piutang

Ada berbagai alasan untuk mengalihkan piutang kepada pihak lain. Misalnya, untuk mempercepat penerimaan kas dari piutang, perusahaan dapat mengalihkan piutang ke perusahaan lain dengan uang tunai. Selain itu, untuk alasan kompetiti, menyediakan pembiayaan penjualan kepada pelanggan hampir wajib dilakukan diberbagai indrustri. Pengalihan piutang kepada pihak ketiga untuk ditukarkan dengan kas terjadi dengan salah satu dari dua cara berikut ini. Kieso (2017:442)

1. Pinjaman Dijamin

Perusahaan sering menggunakan piutang sebagai jaminan dalam transaksi pinjaman. Bahkan, kreditor sering mengharuskan debitur untuk

menunjukkan (menetapkan) atau menjaminkan piutang sebagai jaminan atas pinjaman tersebut. Jika pinjaman ini tidak dibayar saat jatuh tempo, kreditor dapat mengonversi jaminan menjadi kas yaitu menangih piutang.

2. Penjualan Piutang (*sales of receivable*)

Penjualan piutang telah meningkat secara substansial dalam beberapa tahun terakhir. Jenis yang paling umum adalah penjualan kepada faktor/anjak (factor). Faktor (anjak) adalah perusahaan pembiayaan atau bank yang membeli piutang dari bisnis dengan mengenakan sejumlah fee (penghasilan jasa) dan kemudian menangih pembayaran uang secara langsung dari pelanggan.

Metode Umur Piutang

Metode umur piutang merupakan cara untuk memperkirakan piutang ragu-ragu dengan menganalisis setiap akun piutang menurut lamanya waktu piutang pelanggan tersebut “Hornrgren, dkk. 2006:424”. Piutang usaha akan dikelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang berarti adanya pengelompokan piutang usaha ke dalam katagori yang berdasarkan atas tanggal jatuh temponya piutang. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang “Soemarso, 2009:346”. Karakteristik umur piutang disini dapat diklasifikasikan menjadi belum jatuh tempo, telah jatuh tempo 1-30 hari, telah jatuh tempo 31-60 hari, telah jatuh tempo 61-90, telah jatuh tempo 91-180 hari, telah jatuh tempo 181-365 hari, dan telah jatuh tempo diatas 365 hari.

1.5 Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Dengan melaksanakan kegiatan magang diharapkan agar dapat mencapai beberapa tujuan, yakni sebagai berikut:

1. Memenuhi syarat kelulusan pada program studi diploma III – akuntansi, fakultas ekonomi dan bisnis universitas trunojoyo madura.
2. Membandingkan teori dengan praktik yang sudah diperoleh selama masa kuliah dengan kejadian yang terjadi dalam perusahaan.
3. Menganalisa permasalahan yang terjadi di dalam perusahaan dan berupaya untuk memberikan saran perbaikan.
4. Mengetahui kegiatan di lapangan atas suatu masalah yang berhubungan langsung dengan topik.
5. mempraktekan soft skill dan hard skill yang telah didapatkan dalam masa kuliah.
6. untuk mengetahui metode pencatatan piutang pada PDAM sumber pocong bangkalan.

1.6 Manfaat Praktik Kerja Lapangan

manfaat penelitian dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi penulis

Dengan adanya penelitian ini penulis jadi lebih tau apa itu piutang dan bagaimana pencatatan piutang pada PDAM bangkalan, dan juga berfungsi sebagai saranan untuk menambah ilmu pengetahuan.

b. Bagi perusahaan

- a. Setelah adanya penelitian ini diharapkan perusahaan dapat menjadi bahan mengevaluasi kesalahan-kesalahan yang terjadi dan dapat mempertimbangkan kepada manajemen perusahaan dalam mengatasi masalah tentang piutang usaha.

- b. Memberikan peranan kepada masyarakat dan mahasiswa, khususnya untuk mahasiswa karena telah membantu dalam penyusunan tugas akhir.
- c. Bagi pembaca
Dapat menambah pengetahuan tentang metode pencatatan piutang, serta dapat sebagai bahan acuan atau referensi untuk penyusunan tugas akhir, dapat menjadi bahan perbandingan bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian tentang piutang usaha.

1.7 Rencana Kegiatan

penulis melakukan praktek kerja lapangan (PKL) diPDAM sumber pocong bangkalan, di jl jaksa agung suprpto no 26, lebak, pejanggan, kabupaten bangkalan. Di PDAM sumber pocong bangkalan penulis melakukan praktek kerja lapangan (PKL) yang akan dilaksanakan dalam waktu 45 hari, jam tenaga kerja dihitung mulai tanggal 06 januari 2020- 14 februari 2020.

Pelayanan yang ada dalam PDAM bangkalan ialah pendaftaran sambungan baru air, cek tagihan air PDAM, hingga pembayaran PDAM secara online maupun secara langsung. Tetapi penulis tugas akhir ini lebih memfokuskan tulisannya terhadap “ Analisis metode pencatatan piutang tak tertagih berdasarkan SAK ETAP pada PDAM sumber pocong bangkalan”.

1.8 Metode Penulisan

1.8.1 Jenis-Jenis Data

Berdasarkan teknik pengumpulan data, jenis penulisan dibedakan menjadi:

- a. Data kuantitatif. Data ini dilakukan dengan mengumpulkan data yang berupa angka, atau data berupa kata-kata atau kalimat yang dikonversi menjadi data yang berbentuk angka data yang berupa angka tersebut kemudian diolah dan dianalisis untuk mendapatkan suatu informasi ilmiah dibalik angka-angka tersebut. (Martono 2016:20)
- b. Data kualitatif. Data ini dilakukan dengan mengumpulkan kata-kata atau kalimat dari individu, buku, dan sumber lain. Penulisan kualitatif memiliki banyak varian, seperti grounded research, perbandingan sejarah (comparatif history), life history, analisis wacana, dan sebagainya. (Martono 2016:21)

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif yaitu berupa jumlah penjualan, piutang, kebijakan manajemen umur piutang, berapa cadangan piutangnya dan pihak-pihak yang tidak tertagih.

1.8.2 Sumber Data

- a. Data primer

Data primer adalah yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Yaitu dengan melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait seperti pihak akuntansi yang berada diPDAM bangkalan.

- b. Data sekunder

Data sekunder adalah data langsung yang diperoleh dari perusahaan. Data yang telah disediakan oleh perusahaan. Sumber data skunder seperti : laporan keuangan, daftar piutang, dan lain-lain.

1.8.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah bagian instrumen pengumpulan data yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu penelitian. Kesalahan penggunaan metode pengumpulan data atau metode pengumpulan data yang tidak digunakan semestinya, berakibat fatal terhadap hasil-hasil penelitian yang dilakukan. Pada penelitian kuantitatif dikenal beberapa metode, diantara lain metode wawancara, observasi, dan dokumenter. (Bungin 2005:129)

a. Metode wawancara

Wawancara atau interviu adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (guide) wawancara. Inti dari wawancara ini bahwa disetiap penggunaan metode wawancara (yang terakhir ini tidak mesti harus ada)

b. Metode obsevasi

Observasi yaitu penelitian yang penulis lakukan dengan cara praktek kerja lapangan (PKL) yang dilakukan selama 2 bulan dari bulan januari – februari 2020 yang dilaksanakan di PDAM sumber pocong bangkalan.

c. Metode dokumenter

Metode dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Pada intinya metode dokumenter adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Dengan demikian, pada penelitian sejarah, maka bahan dokumenter memegang peranan yang amat penting.