

# Pengaruh Pendapatan, Rumah Kosong, dan Pelanggan Merasa Tidak Menggunakan terhadap Piutang Tertunggak pada PT Telkom Cabang Kendari

Nurwati

Fakultas Ekonomi Universitas Haluoleo

*Abstract: As for purpose of which wish to be reached in this research is: "to know earnings, empty home, and customer feels not to apply having an effect on to receivables delayed payment at PT TELKOM cabang Kendari". Analyzer applied is doubled linear regression to know earnings influence, empty home and customer feels not to apply to receivables delayed payment at PT TELKOM cabang Kendari. Result of research with multiple regression test obtained that in together earnings variable, empty home and customer doesn't feel applies influential significant to receivables is delayed payment, hence thereby hypothesis submitted in this acceptable research of its (the truth or hypothesis received).*

## Keywords:

Perkembangan yang terjadi dalam dunia usaha pada beberapa dekade terakhir ini terasa begitu pesat. Hal ini disebabkan karena jumlah penduduk yang semakin besar, sehingga jumlah kebutuhan akan barang dan jasa pun ikut meningkat. Hal ini menimbulkan jumlah produsen semakin menjamur untuk merebut peluang pasar potensial tersebut, yang tentunya akan berdampak pada persaingan bagi tiap-tiap perusahaan baik yang sudah lama berkecimpung dalam dunia usaha maupun perusahaan yang baru merintis usahanya menjadi semakin ketat.

Perusahaan yang tetap dapat bertahan dalam persaingan tersebut, maka harus jeli membaca situasi pasar yang sedang berkembang, dan memberdayakan segala potensi yang ada dalam perusahaan. Untuk situasi internal misalnya, perusahaan harus dapat meningkatkan produktivitasnya dengan tetap mempertahankan tingkat efektivitas dan efisien dalam kegiatan operasi perusahaan. Untuk situasi eksternal seperti keadaan ekonomi, kondisi pasar, jumlah pesaing, dan kemajuan teknologi harus diperhatikan dengan baik oleh perusahaan.

---

## Alamat Korespondensi:

Nurwati, Jl. Kampus Baru Anduounohu Kendari Sulawesi Tenggara

Menghadapi persaingan yang ketat tersebut, maka perusahaan tidak saja harus meningkatkan kinerjanya, tetapi perusahaan juga memerlukan data sebanyak-banyaknya tentang keadaan pasar yang sedang berkembang agar perusahaan tidak ketinggalan berita terkini (*up todate*). Untuk dapat memperoleh data-data tersebut, maka perusahaan memerlukan suatu alat komunikasi dengan memiliki mobilitas yang tinggi, sebab dalam dunia usaha keadaan pasar dapat tiba-tiba berubah. Perusahaan perlu mengetahui dengan segera perubahan-perubahan tersebut agar tindakan penyesuaian dapat segera dilakukan.

Media komunikasi yang dapat menyediakan informasi secara cepat, yaitu media telekomunikasi. Selain dapat menyediakan informasi dengan cepat, media telekomunikasi juga memiliki keunggulan lain, yaitu mudah, murah, dan efektif. Media telekomunikasi dikatakan cepat karena dengan telekomunikasi kita dapat mengakses informasi yang *up todate* kapanpun dibutuhkan, dikatakan mudah, karena media ini dapat digunakan oleh semua golongan masyarakat, selain mudah media telekomunikasi juga relatif lebih murah jika dibandingkan dengan media komunikasi yang lainnya. Dan dikatakan efektif karena manfaat yang dapat diberikan oleh media telekomunikasi dapat menjawab kebutuhan masyarakat akan informasi dengan biaya yang tidak relatif murah.

PT TELKOM adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan untuk memberikan pelayanan jasa informasi kepada Masyarakat. Karena PT TELKOM adalah sebuah perusahaan yang dikelola oleh negara, maka tujuan utama perusahaan ini adalah untuk menyelenggarakan penyediaan jasa telekomunikasi untuk umum sekaligus untuk menunjang seluruh aktivitas pembangunan Indonesia. Sehingga perusahaan ini tidak terlalu mengutamakan pencarian laba dalam kegiatan operasionalnya.

Kegiatan operasional PT TELKOM adalah menjual jasa telekomunikasi kepada konsumen dalam bentuk penjualan rekening telepon. Dalam penjualan tersebut, perusahaan memperhitungkan biaya berlangganan telepon. Adapun biaya-biaya yang dikenakan kepada pelanggan adalah:

- Biaya Pemakaian Pulsa (Lokal dan SLJJ)
- Biaya Beban Tetap
- Pajak
- Denda (Kalau Ada)

Seluruh biaya langganan telepon di atas, ditagih dan dimuat dalam satu bentuk penagihan berupa kuitansi. Cara pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan, yaitu pembayaran bulanan yang dilakukan dalam setiap bulan berjalan sampai batas tanggal tertentu dalam bulan tersebut, jika melewati batas waktu yang ditentukan maka pelanggan akan dikenakan sanksi berupa denda atau pemutusan jaringan telepon kepada pelanggan yang bersangkutan. Atau dengan kata lain, perusahaan menjalankan kegiatan operasionalnya dengan cara melakukan penjualan kredit, dimana pelanggan menggunakan jasa perusahaan, yaitu jasa telekomunikasi dan melakukan pembayaran pada akhir bulan.

Bertambahnya jumlah penduduk, membuat dalam beberapa tahun terakhir ini jumlah pelanggan PT TELKOM semakin meningkat seiring dengan peningkatan jumlah pelanggan ini, maka piutang yang dimiliki juga semakin besar. Sedangkan seperti yang kita ketahui bersama bahwa semakin besar piutang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan, maka semakin besar pula risiko yang mungkin dihadapi oleh perusahaan dalam menangani penagihan piutang tersebut. Sebab dalam setiap penjualan kredit yang mengakibatkan piutang, juga terdapat risiko akan tak tertagihnya piutang tersebut atau tunggakan piutang. Oleh sebab itu, perusahaan perlu melakukan tindakan untuk

menanggulangi hal ini dengan cara mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya tunggakan piutang dalam perusahaan, dan juga melihat seberapa besar pengaruh faktor-faktor tersebut.

Penjualan kredit adalah suatu kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan baik oleh perusahaan dagang maupun perusahaan jasa yang bertujuan untuk menaikkan omset penjualan. Sebab dengan menerapkan sistem penjualan kredit, maka perusahaan akan membuka peluang bagi konsumen yang kurang memiliki kemampuan untuk melakukan pembelian tunai untuk menjadi konsumen potensial. Oleh karena itu, jika hanya mengandalkan hasil penjualan dari penjualan tunai, maka hasilnya tidak akan maksimal. Sehingga banyak perusahaan yang menerapkan kebijakan penjualan kredit dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Dampak dari adanya penjualan kredit yang dilakukan perusahaan adalah akan menimbulkan suatu hak atau klaim kepada konsumen untuk menagih pembayaran atas penjualan yang dilakukan sebelumnya, yang biasa disebut piutang. Piutang adalah salah satu harta perusahaan yang cukup lancar, namun tenggang waktu yang terjadi antara transaksi dan pembayaran terkadang mengakibatkan suatu piutang menjadi tak tertagih. Sebab dalam masa waktu tersebut memungkinkan keadaan dapat berubah sehingga konsumen tak dapat melunasi kewajibannya.

Piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat ditagih seluruhnya, yang pada akhirnya piutang tersebut menjadi piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor-faktor yang menyebabkan piutang perusahaan menjadi tak tertagih karena kebijakan yang dijalankan oleh perusahaan itu sendiri. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar perusahaan yang dapat menyebabkan piutang perusahaan menjadi tak tertagih, seperti faktor pendapatan, faktor rumah kosong, faktor pelanggan tidak merasa menggunakan.

Dengan menggunakan alat analisis deskriptif dan analisis regresi berganda diharapkan perusahaan akan mendapatkan suatu gambaran yang lebih jelas mengenai faktor-faktor penyebab terjadinya tunggakan piutang, dan juga akan mengetahui sampai sejauh

mana faktor-faktor tersebut dapat membawa risiko terjadinya tunggakan piutang.

Berdasarkan masalah pokok yang telah dikemukakan, maka hipotesis kerja diajukan adalah bahwa pendapatan, rumah kosong dan merasa tidak menggunakan secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap tunggakan piutang pada PT Telkom Kendari”.

## METODE

### Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah tunggakan piutang pada PT TELKOM cabang Kendari untuk tahun 2006, di mana lokasi penelitian ini adalah pada PT TELKOM cabang Kendari yang beralamatkan di Jln. Ahmad Yani No. 8 Kendari.

### Metode Analisis Data

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan metode analisis data, yaitu:

- Deskriptif, yaitu menjelaskan atau menguraikan setiap variabel yang berhubungan dengan faktor-faktor yang menyebabkan piutang tertunggak pada PT Telkom cabang Kendari.
- Regresi linear berganda, yaitu untuk mengetahui pengaruh faktor pendapatan, faktor rumah Kosong, pelanggan merasa tidak menggunakan pulsa dengan model sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \epsilon_i$$

(Djarwanto, 1998:255)

Di mana:

- Y = Peubah Terikat (*Dependen Variable*)
- X = Peubah Bebas (*Independent Variable*)
- $\beta_0$  = *Intercept*
- $\beta_s$  = Koefisien Regresi
- $\epsilon$  = Kesalahan Pengganggu

Selanjutnya, model tersebut disusun dalam persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

(Djarwanto, 1998:255)

Di mana:

- Y = tunggakan piutang
- a = konstanta

- $X_1$  = pendapatan
- $X_2$  = pemilik tidak di tempat (rumah kosong)
- $X_3$  = pelanggan tidak merasa menggunakan
- e = *disturband error*

Dengan asumsi variabel lain dianggap tetap (*cateris paribus*).

Untuk mengolah data yang diperoleh, dipergunakan alat bantu *software* komputer, yaitu program SPSS ver. 11.0. Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas dan terikat secara simultan digunakan uji – F pada tingkat kepercayaan sebesar 95% atau  $\alpha = 0,05$  derajat bebas dengan kriteria sebagai berikut:

jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $h_a$  diterima  $h_0$  ditolak

jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $h_a$  ditolak  $h_0$  diterima

Sedangkan untuk menguji pengaruh variabel bebas dan terikat secara parsial digunakan uji-t dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha = 0,005$  derajat bebas dengan kriteria sebagai berikut:

jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $h_a$  diterima  $h_0$  ditolak

jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $h_a$  ditolak  $h_0$  diterima

### Definisi Operasional

- Piutang adalah hak atau klaim yang dimiliki oleh PT TELKOM untuk menagih pembayaran kepada pelanggan atas pemakaian jasa telekomunikasi dalam bentuk pemakaian jasa telepon kabel (telepon rumah).
- Tunggakan piutang adalah tagihan pembayaran kepada pelanggan atas penjualan jasa telekomunikasi yang sudah jatuh tempo, namun pihak perusahaan belum menerima pembayarannya.
- Piutang tak tertagih, adalah sejumlah piutang yang dimiliki oleh PT TELKOM yang sudah tidak dapat ditagih lagi pembayarannya dari pelanggan.
- Pendapatan adalah jumlah satuan ekonomi yang diterima oleh pelanggan yang diukur dengan jumlah pelanggan.
- Rumah kosong adalah salah satu faktor yang membuat piutang PT TELKOM menjadi tertunggak, di mana pada saat petugas perusahaan datang kerumah pelanggan untuk melakukan penagihan pembayaran atas jasa telekomunikasi yang telah digunakan pelanggan, rumah pelanggan sudah dalam keadaan kosong.
- Tidak merasa menggunakan adalah salah satu faktor timbulnya piutang tertunggak pada PT TELKOM, di mana pelanggan tidak mau

melakukan pembayaran kepada PT TELKOM sejumlah angka yang tertera pada rekening pembayaran, sebab pelanggan tidak merasa menggunakan sejumlah angka yang tertera pada rekening pembayaran telepon.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui koefisien-koefisien variabel bebas dan nilai konstanta sebagai berikut.

### Nilai Konstanta

Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel Pendapatan dan Rumah Kosong tidak menunjukkan penurunan tetap terhadap Piutang Tertunggak sebesar Rp25.606.999

### Koefisien Determinasi

Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,806. Hal ini menunjukkan bahwa, terdapat kontribusi antara Pendapatan ( $X_1$ ) dan Rumah Kosong ( $X_2$ ) dan Pelanggan tidak merasa menggunakan ( $x_3$ ) terhadap Piutang Tertunggak ( $Y$ ). Kontribusi tersebut ditunjukkan dengan nilai 80,60% atau dengan kata lain Peningkatan Piutang Tertunggak yang di hasilkan oleh PT Telkom Kanoptel Kendari merupakan kontribusi yang di timbulkan oleh Pendapatan, Rumah Kosong dan Pelanggan tidak merasa menggunakan sebesar 80,60%. Sedangkan faktor lain yang tidak di jelaskan dalam model penelitian ini sebesar 14,,00%.

### Uji Probabilitas

Faktor pendapatan dan Rumah Kosong secara bersama-sama berpengaruh terhadap Piutang Tertunggak. Hal ini di tunjukkan oleh hasil uji probabilitas pada tingkat signifikansi  $0,003 < 0,05$ . gambaran ini menunjukkan bahwa hipotesis penelitian ini dapat diterima.

Selanjutnya, dengan perhitungan analisis regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS dengan hasil penelitian dapat dijelaskan secara parsial yaitu sebagai berikut ini.

### Pengaruh Pendapatan terhadap Piutang Tertunggak

#### Nilai koefisien regresi untuk variabel Pendapatan

Nilai parameter ini menunjukkan bahwa pengaruh yang terjadi antara variabel faktor pendapatan dengan Peningkatan Piutang Tertunggak merupakan pengaruh yang bersifat positif.

#### Analisa Koefisien Korelasi (Keeratan Hubungan)

Untuk mengetahui keeratan hubungan yang ditimbulkan oleh faktor pendapatan ( $X_1$ ) terhadap Peningkatan Piutang Tertunggak ( $Y$ ) dilakukan dengan menilai hasil dari koefisien korelasi 0,395. Di mana nilai koefisien korelasi yang diperoleh sebesar 0,395 dapat di katakan bahwa hubungan antara Peningkatan Piutang Tertunggak yang di capai selama ini dengan faktor pendapatan adalah sebesar 39,5% Hal ini tergolong hubungan tidak ada.

### Uji Probabilitas

Faktor pendapatan secara parsial berpengaruh terhadap Peningkatan Piutang Tertunggak. Hal ini di tunjukkan oleh hasil uji probabilitas pada tingkat signifikansi  $0,952 > 0,05$ . gambaran ini menunjukkan bahwa hipotesis penelitian ini tidak dapat diterima.

### Pengaruh Rumah Kosong terhadap Piutang Tertunggak

#### Nilai koefisien regresi untuk variabel Rumah Kosong

Nilai parameter ini menunjukkan bahwa pengaruh yang terjadi antara variabel Rumah Kosong dengan Peningkatan Piutang Tertunggak merupakan pengaruh yang bersifat positif.

#### Analisa Koefisien Korelasi (Keeratan Hubungan)

Untuk mengetahui keeratan hubungan yang ditimbulkan oleh faktor Rumah Kosong ( $X_2$ ) terhadap

Peningkatan Piutang Tertunggak (Y) dilakukan dengan menilai hasil dari koefisien korelasi 0,860. Di mana nilai koefisien korelasi yang diperoleh sebesar 0,860 dapat di katakan bahwa hubungan antara Peningkatan Piutang Tertunggak yang di capai selama ini dengan faktor Rumah Kosong adalah sebesar 86,00%. Hal ini tergolong hubungan yang kuat. Secara logika teori ekonomi bahwa terdapatnya hubungan antara Peningkatan Piutang Tertunggak dengan variabel Rumah Kosong adalah wajar. Artinya, hubungan seperti tersebut dapat di terima oleh logika teori ekonomi karena tetap sejalan dengan kesimpulan teori yang mempengaruhi tinggi rendahnya Peningkatan Piutang Tertunggak di antaranya adalah faktor besarnya Rumah Kosong, walaupun hasilnya cukup kuat.

### Uji Probabilitas

Faktor Rumah Kosong secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan Piutang Tertunggak. Hal ini di tujukan oleh hasil uji probabilitas pada tingkat signifikansi  $0,013 < 0,05$  gambaran ini menunjukkan bahwa hipotesis penelitian ini dapat diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa frekuensi Rumah Kosong yang dinilai berpengaruh signifikan terhadap piutang tertunggak.

### Pengaruh Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3) terhadap Piutang tertunggak

#### Nilai koefisien regresi untuk variabel Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3)

Nilai parameter ini menunjukkan bahwa pengaruh yang terjadi antara variabel Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3) dengan Peningkatan Piutang tertunggak merupakan pengaruh yang bersifat positif.

### Analisa Koefisien Korelasi (Keeratan Hubungan)

Untuk mengetahui keeratan hubungan yang ditimbulkan oleh faktor Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3) terhadap Peningkatan Piutang tertunggak (Y) dilakukan dengan menilai hasil dari koefisien korelasi 0,747. Di mana nilai koefisien korelasi yang diperoleh sebesar 0,747 dapat di katakan bahwa hubungan antara Peningkatan Piutang tertunggak yang di capai selama ini dengan faktor Pelanggan

tidak merasa menggunakan (x3) adalah sebesar 74,7% Hal ini tergolong hubungan yang cukup. Secara logika teori ekonomi bahwa terdapatnya hubungan antara Peningkatan Piutang tertunggak dengan variabel Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3) adalah wajar. Artinya, hubungan seperti tersebut dapat di terima oleh logika teori ekonomi karena tetap sejalan dengan kesimpulan teori yang mempengaruhi tinggi rendahnya Peningkatan Piutang tertunggak di antaranya adalah faktor besarnya Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3).

### Uji Probabilitas

Faktor Pelanggan tidak merasa menggunakan (x3) secara parsial berpengaruh terhadap Piutang tertunggak. Hal ini di tunjukkan oleh hasil uji probabilitas pada tingkat signifikansi  $0,155 > 0,05$ . gambaran ini menunjukkan bahwa hipotesis penelitian ini tidak dapat diterima.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, analisis data dan pembahasan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut ini.

Secara simultan/serentak variabel pendapatan, rumah kosong dan pelanggan tidak merasa menggunakan berpengaruh signifikan terhadap piutang tertunggak, maka dengan demikian hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat diterima kebenarannya atau hipotesis diterima.

Secara parsial, rumah kosong berpengaruh sangat signifikan terhadap piutang tertunggak pada tarap kepercayaan 95%, dibandingkan 2 variabel lainnya yang digunakan dalam penelitian ini. Sehingga apabila rumah kosong meningkat maka akan mengakibatkan piutang tertunggak perusahaan akan besar/meningkat.

### Saran

Berdasarkan uraian dan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut ini.

Hendaknya pimpinan perusahaan agar memperhatikan rumah kosong seperti rumah kos-kosan, rumah ditinggalkan pemiliknya dan usaha yang macet agar cepat mengambil tindakan menghentikan penggunaan

pulsa atau hanya menerima telpon supaya piutang tertunggak menurun.

Bagi perusahaan agar senantiasa tetap memperhatikan faktor pendapatan, faktor rumah kosong dan faktor merasa tidak menggunakan untuk menekan piutang tertunggak pada PT Telkom Kendari.

#### DAFTAR RUJUKAN

- Abas, K. 1990. *Pembelajaan (Pengantar Manajemen Keuangan), Cetakan Ke Tiga*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bambang, S., dan Yoga, F. 2000. *Akuntansi*. Bandung: PT Lubuk Agung.
- Bambang, R. 2001. *Pembelajaran Perusahaan, Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPFE.
- Djarwanto. 1998. *Statistik Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Hadori, Y. 2002. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE.
- Harnanto. 2002. *Akuntansi Keuangan Menengah, Buku Satu*. Yogyakarta: BPFE.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Iman, S. 2007. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accounting)*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Kieso, dan Weygandt. 1995. *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Lukman, S. 2000. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Yogyakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- M. Manullang. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Medan: Andi Offset.
- Smith, Jr., Jay, M., dan Skousen, K.F. 1994. *Akuntansi Intermediate, Jilid I Edisi Ke Sembilan*. Jakarta: Erlangga.
- Sumarso, S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar Buku 1, Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat.
- Zaki, B. 2002. *Intermediate Accounting Edisi Tujuh*. Yogyakarta: BPFE.