



Jambura Accounting Review

Journal homepage: <http://jar.fe.ung.ac.id/index.php/jar>

E-ISSN 2721-3617

Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar

Sri Wahyuni^a, Azwar Anwar^b, Nur Afiah^c

^{abc} Universitas Negeri Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jl. Pendidikan I No. 27, Tidung, Kec. Rappocini, Kota Makassar, Sulawesi Selatan, Indonesia

Email: sw717594@gmail.com^a, azwar.anwar@unm.ac.id^b, nurafiah@unm.ac.id^c

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received 08-06-2025

Revised 07-08-2025

Accepted 10-08-2025

Kata Kunci:

Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang, Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang

Keywords:

Analysis of Receivables Control Effectiveness, Receivables Turnover, Receivables Collection Period

A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengendalian piutang pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar selama periode 2020–2023. Penelitian dilakukan pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar karena kompleksnya pendapatan dari perusahaan tersebut. Metode yang digunakan adalah analisis kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui dokumentasi, menggunakan data primer dan sekunder dari laporan penjualan kredit dan statistik internal PLN. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian piutang belum sepenuhnya efektif. Meskipun rasio *Collection Periods* (CP) secara konsisten memperoleh skor tertinggi stabil pada angka 4 sesuai standar Kementerian BUMN, hal ini tidak diikuti oleh kinerja rasio *Receivables Turnover* (RTO) yang justru fluktuatif dan berada di bawah standar industri. Kondisi ini mengindikasikan konversi piutang menjadi kas masih belum optimal, yang berdampak pada likuiditas dan efisiensi modal kerja perusahaan. Terdapat kesenjangan antara efisiensi waktu pengumpulan piutang dan efektivitas perputaran piutang. Dengan demikian, pengendalian piutang perlu ditingkatkan, khususnya dalam aspek peningkatan *Receivables Turnover* (RTO) agar pengelolaan piutang lebih optimal dan sesuai standar industri.

A B S T R A C T

This study aims to analyze the effectiveness of accounts receivable control at PT PLN (Persero) UID Sulselrabar during the 2020-2023 period. The research was conducted at PT PLN (Persero) UID Sulselrabar due to the complexity of the company's income. The method used is descriptive quantitative analysis with data collection techniques through documentation, using primary and secondary data from credit sales reports and PLN internal statistics. The results showed that accounts receivable control was not fully effective. Although the Collection Periods (CP) ratio consistently obtained the highest score stable at 4 according to the standards of the Ministry of BUMN, this was not followed by the performance of the RTO ratio which fluctuated and was below industry standards. This condition indicates that the conversion of receivables into cash is still not optimal, which has an impact on the liquidity and efficiency of the company's working capital. There is a gap between the efficiency of accounts receivable collection time and the effectiveness of accounts receivable turnover. Thus, receivables control needs to be improved, especially in the aspect of increasing RTO so that receivables management is more optimal and in accordance with industry standards.

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan tentu berupaya untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Apabila tujuan tersebut berhasil dicapai, maka hal itu mencerminkan bahwa kinerja perusahaan tergolong baik. Sebaliknya, jika target belum tercapai, perusahaan perlu melakukan evaluasi dan mengambil langkah-langkah perbaikan guna meningkatkan efektivitas kinerja di masa mendatang (Hutabarat, 2020:1).

Berbagai faktor dapat memengaruhi kualitas kinerja suatu perusahaan, salah satunya adalah aspek keuangan. Kinerja keuangan mencerminkan hasil kegiatan operasional perusahaan dalam satu periode, yang disajikan melalui laporan keuangan. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan, diperlukan penerapan strategi yang tepat. Salah satu strategi yang umum digunakan adalah menjual produk secara kredit. Penjualan kredit ini akan menghasilkan piutang. Oleh karena itu, pengendalian piutang menjadi aspek penting karena kestabilan piutang berpengaruh langsung terhadap kelancaran arus kas, peningkatan laba, likuiditas, serta keseluruhan kinerja keuangan (Khairuddin & Pangestu, 2022:45).

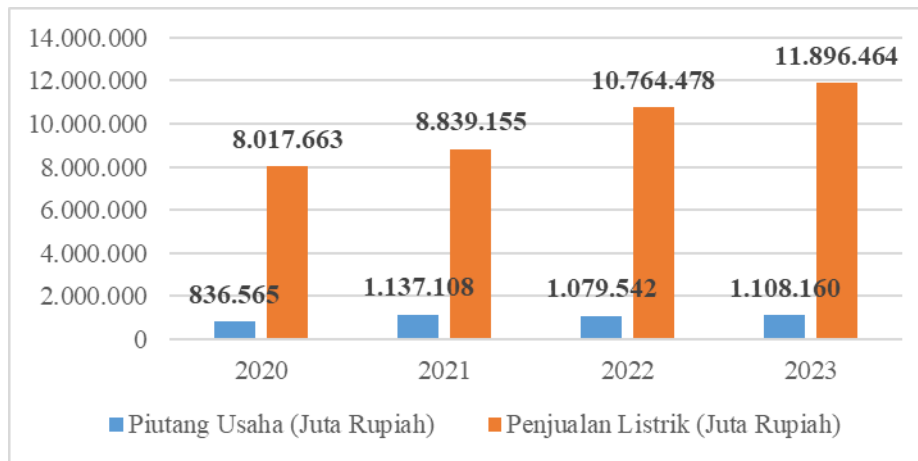
Pengendalian piutang menjadi bagian penting dalam manajemen keuangan perusahaan, termasuk di PT PLN (Persero). Sebagai perusahaan jasa yang bergerak dalam distribusi listrik, PT PLN (Persero) bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap energi listrik secara optimal. Berdasarkan Peraturan Menteri ESDM Nomor 27 Tahun 2017 mengenai Tingkat Mutu Pelayanan dan Biaya Penyaluran Listrik kepada Konsumen oleh PT PLN (Persero), perusahaan ini menyediakan 2 (dua) jenis layanan penjualan listrik, yaitu listrik Prabayar dan listrik Pascabayar. Listrik pascabayar adalah layanan listrik yang digunakan terlebih dahulu oleh pelanggan, dan pembayarannya dilakukan setelah pemakaian, biasanya dalam waktu 1 (satu) bulan.

PT PLN (Persero) mengklasifikasikan piutangnya ke dalam 3 (tiga) kategori utama, yaitu piutang usaha (dari pelanggan), piutang subsidi listrik, dan piutang lainnya. Piutang usaha muncul dari penjualan listrik secara pascabayar kepada pelanggan, yang meliputi entitas terkait seperti BUMN, instansi TNI/Polri, pemerintah daerah (PEMDA), dan pelanggan umum. Piutang ini tercatat saat bukti tagihan listrik diterbitkan kepada pelanggan.

Karena sistem pascabayar bersifat kredit, maka piutang yang tercipta dari transaksi ini disebut piutang rekening listrik. Piutang ini wajib dibayarkan sebelum jatuh tempo agar tidak dikategorikan sebagai piutang bermasalah atau diragukan.

Keterlambatan pembayaran dapat memengaruhi arus kas dan profitabilitas PLN, mengingat piutang pelanggan merupakan salah satu sumber pendapatan utama perusahaan (Lilianti *et al.*, 2019).

Penelitian ini difokuskan pada piutang usaha, khususnya di wilayah kerja PT PLN (Persero) Unit Induk Distribusi Sulawesi Selatan, Tenggara, dan Barat (UID Sulselrabar). Berdasarkan data statistik yang diperoleh dari situs resmi <https://web.pln.co.id/> yang disajikan informasi mengenai piutang usaha dan volume penjualan tenaga listrik kepada pelanggan PT PLN (Persero) UID Sulselrabar selama lima tahun terakhir. Informasi tersebut ditamikan dalam bentuk grafik berikut:



Sumber: Statistik PLN - PT PLN (Persero) UID Sulselrabar, 2025

Gambar 1. Perkembangan Piutang Usaha (Pelanggan) dan Penjualan Listrik Tahun 2019-2023

Dari grafik tersebut, terlihat bahwa nilai piutang usaha mengalami fluktuasi dengan kecenderungan meningkat secara keseluruhan. Jumlah piutang tertinggi tercatat pada tahun 2021. Peningkatan ini diduga kuat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi selama masa pandemi COVID-19, di mana banyak sektor bisnis dan industri sebagai konsumen utama PLN mengalami penurunan aktivitas atau bahkan penutupan sementara. Situasi ini mengakibatkan keterlambatan pembayaran tagihan listrik, yang pada akhirnya memperburuk kolektibilitas piutang.

Sementara itu, penjualan tenaga listrik menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun, yang mengindikasikan pertumbuhan permintaan listrik dan potensi pendapatan yang semakin besar bagi PT PLN (Persero) UID Sulselrabar. Namun, peningkatan penjualan ini harus disertai dengan pengendalian piutang yang efisien agar tidak mengganggu arus kas perusahaan.

Penelitian sebelumnya oleh Rutumalessy (2022) pada PLN Rayon Kota Ambon menunjukkan adanya permasalahan dalam manajemen piutang. Hal ini menjadi dasar ketertarikan peneliti untuk melakukan studi serupa di lingkungan PT

PLN (Persero) UID Sulselrabar, yang memiliki skala dan kompleksitas yang lebih besar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengendalian piutang di PT PLN (Persero) UID Sulselrabar, dan diharapkan dapat menghasilkan solusi yang aplikatif dalam meningkatkan pengendalian piutang, memperkuat likuiditas, serta menunjang keberlangsungan operasi perusahaan.

KAJIAN PUSTAKA

Control Theory

Teori pengendalian merupakan pendekatan yang digunakan untuk memastikan bahwa suatu kegiatan atau proses berlangsung sesuai dengan sasaran yang telah dirancang. Dalam konteks pengendalian piutang, *control theory* berperan untuk memastikan agar penerimaan pembayaran dari pelanggan dilakukan tepat waktu. Teori ini berfungsi untuk memantau, menilai, serta mengoreksi aktivitas operasional agar tetap selaras dengan target yang diharapkan. Sistem pengendalian yang efektif membantu perusahaan menghindari keterlambatan pembayaran yang berkepanjangan serta menekan kemungkinan terjadinya piutang macet atau tidak tertagih (Harnovinsah *et al.*, 2023:23).

Piutang

Menurut Sulindawati, Yuniarta & Purnamawati (2020:55), piutang merupakan hak tagih perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain yang muncul sebagai konsekuensi dari transaksi kredit, baik berupa penjualan barang maupun pemberian jasa, yang dilakukan dalam kegiatan operasional. Menurut Hasyim, dkk (2020:14-15), secara umum piutang dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu piutang usaha dan piutang lainnya. Piutang usaha berasal dari aktivitas utama perusahaan yang berkaitan dengan penjualan barang atau jasa. Sementara itu, piutang lainnya mencakup tagihan yang timbul dari bunga, pinjaman kepada pihak lain, maupun transaksi dengan pemegang saham.

Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang yang efektif menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam menagih, yang bisa diukur melalui metode *aging of account receivable*. Piutang idealnya tidak melebihi batas waktu 60 (enam puluh) hari. Pengendalian piutang adalah bagian penting dalam sistem operasional perusahaan yang mencakup prosedur untuk melindungi aset, memastikan data piutang akurat dan andal, serta meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan (Lathifah, 2021:3).

Penjualan Kredit

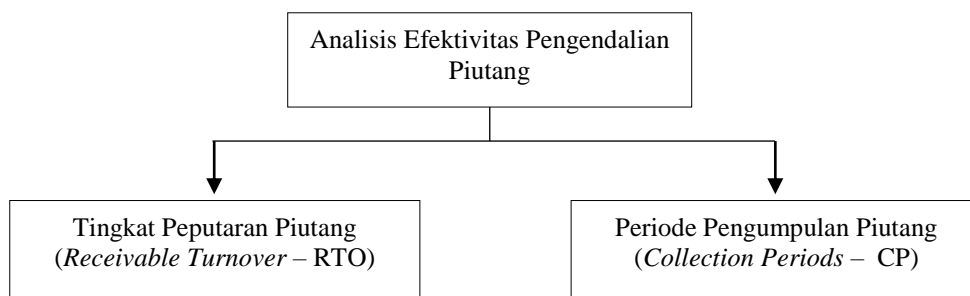
Menurut Kasmir (2019:276), penjualan kredit merupakan transaksi penjualan barang yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, berdasarkan perjanjian antara pihak penjual dan pembeli dalam kurun waktu yang telah disepakati bersama. Strategi penjualan kredit digunakan dengan tujuan meningkatkan volume penjualan dibandingkan metode tunai, sehingga perusahaan berharap dapat meraih laba yang lebih maksimal. Kebijakan kredit dapat meningkatkan penjualan, namun beresiko menimbulkan piutang dan biaya penagihan tinggi.

Penjualan Pascabayar PT PLN (Persero)

Berdasarkan Peraturan Menteri ESDM Nomor 27 Tahun 2017, sistem tarif listrik reguler (pascabayar) memungkinkan pelanggan menggunakan listrik terlebih dahulu dan membayar di kemudian hari. Dalam mekanisme ini, PT PLN (Persero) bertugas mencatat konsumsi listrik melalui meteran, menghitung tagihan, serta menagih pelanggan yang belum melakukan pembayaran. Jumlah tagihan ditentukan oleh pemakaian listrik bulanan, yang akan dicatat sebagai piutang oleh perusahaan.

Kerangka Konseptual

Dalam penelitian ini, digunakan dua metode analisis utama untuk menilai sejauh mana pengendalian piutang dilakukan secara efektif, yaitu Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turnover – RTO*) serta Periode Pengumpulan Piutang (*Collection Periods – CP*). Berdasarkan hal tersebut, disusun kerangka konseptual sebagai acuan penelitian ini sebagai berikut:



Sumber: Peneliti, 2025

Gambar 2. Kerangka Konseptual

METODE PENELITIAN

Variabel dalam penelitian ini adalah efektivitas pengendalian piutang pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar dengan tahun penelitian 2020 – 2023. Penelitian ini menerapkan metode pendekatan kuantitatif deskriptif. Pendekatan kuantitatif mengacu pada analisis data berbasis angka (Sugiyono, 2017:8). Sementara metode

deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran atas kondisi pengendalian piutang. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari sumber yang telah tersedia, seperti informasi yang dapat diakses melalui website dan dari PT PLN (Persero) UID Sulselrabar. Proses pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui metode dokumentasi. Serta subjek atau informan dalam penelitian ini yaitu karyawan bagian Niaga dan Manajemen Pelanggan.

Menurut Brigham dan Houston (2019:113) serta Kasmir (2019:177-178), efektivitas pengendalian piutang dapat dievaluasi menggunakan rasio aktivitas, salah satunya adalah Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover* – RTO). Selain itu, menurut Keputusan Menteri BUMN No: KEP-100/MBU/2002 tentang Penilaian Kesehatan BUMN, efektivitas pengendalian piutang juga dapat diukur dengan menggunakan Periode Pengumpulan Piutang (*Collection Periods* – CP).

1. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover* – RTO)

Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa sering perusahaan berhasil menagih piutangnya dalam suatu periode tertentu (Kasmir, 2019:178). Rumus untuk menghitung perputaran piutang adalah sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Untuk menghitung rata-rata piutang, digunakan rumus berikut:

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

2. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover* – RTO)

Menurut Hanafi (2017:563-564), periode pengumpulan piutang menggambarkan jangka waktu dari saat penjualan kredit dilakukan hingga pembayaran diterima oleh perusahaan. Berikut rumus serta klasifikasi skor penilaian berdasarkan Surat Keputusan Menteri BUMN Nomor: KEP-100/MBU/2002 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan BUMN:

a. Rumus untuk menghitung Periode Pengumpulan Piutang

$$(\text{Collection Periods} - \text{CP}) = \frac{\text{Total Piutang Usaha}}{\text{Total Pendapatan Usaha}} \times 365 \text{ hari}$$

b. Klasifikasi Skor Penilaian Periode Pengumpulan Piutang

Tabel 1. Daftar Skor Penilaian Periode Pengumpulan Piutang (*Collection Periods – CP*)

Cp = X (Hari)	Perbaikan = X (Hari)	Skor	
		Infra	Non Infra
X ≤ 60	X > 35	4	5
60 < x ≤ 90	30 < x ≤ 35	3,5	4,5
90 < x ≤ 120	25 < x ≤ 30	3	4
120 < x ≤ 120	20 < x ≤ 25	2,5	3,5
150 < x ≤ 120	15 < x ≤ 20	2	3
180 < x ≤ 120	10 < x ≤ 15	1,6	2,4
210 < x ≤ 120	6 < x ≤ 10	1,2	1,8
240 < x ≤ 120	3 < x ≤ 6	0,8	1,2
270 < x ≤ 120	1 < x ≤ 3	0,4	0,6
300 < x	0 < x ≤ 1	0	0

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Perhitungan Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover – RTO*)

Rasio ini menggambarkan semakin tinggi rasio perputaran piutang maka semakin sering piutang berhasil ditagih dan diubah menjadi kas. Sehingga perhitungan rata-rata piutang PT PLN (Persero) UID Sulselrabar dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Rata-Rata Piutang

Tahun	Piutang Awal (Juta Rupiah)	Piutang Akhir (Juta Rupiah)	Rata-Rata Piutang (Juta Rupiah)
2020	907.528	836.565	872.046
2021	836.565	1.137.108	986.837
2022	1.137.108	1.079.542	1.108.325
2023	1.079.542	1.108.160	1.093.851

Berdasarkan tabel 2 maka dilakukan perhitungan perputaran piutang dan penetapan ukuran standar sebagai berikut:

Tabel 3. Tingkat Perputaran Piutang dan Penetapan Standar

Tahun	Penjualan Kredit (Juta Rupiah)	Rata-Rata Piutang (Juta Rupiah)	Perputaran Piutang (Kali)	Rata-Rata Piutang Terhadap Penjualan Kredit (%)	Standar
2020	6.130.416	872.046	7,0	14,22	< 15 kali (Rendah)
2021	6.673.027	986.837	6,8	14,79	< 15 kali (Rendah)
2022	8.245.133	1.108.325	7,4	13,44	< 15 kali (Rendah)
2023	8.997.555	1.093.851	8,2	12,16	< 15 kali (Rendah)

Dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang PT PLN (Persero) UID Sulselrabar mengalami fluktuasi selama tahun 2020 hingga 2023. Di tahun 2020,

nilai perputaran piutang tercatat sebesar 7,0 kali, lalu sedikit menurun menjadi 6,8 kali pada 2021, yang disebabkan oleh banyaknya piutang yang belum berhasil ditagih sesuai jadwal. Namun, pada tahun 2022 perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 7,4 kali dan terus naik hingga 8,2 kali pada tahun 2023. Kenaikan ini menunjukkan adanya perbaikan dalam sistem penagihan dan manajemen piutang.

Rata-rata tingkat perputaran piutang selama periode tersebut berada di angka 7 kali, maka nilai yang diperoleh PT PLN (Persero) UID Sulselrabar masih tergolong rendah. Hal ini berarti piutang usaha belum berputar secara efisien. Selain itu menunjukkan bahwa persentase piutang terhadap total penjualan kredit berada dalam rentang 12,16 persen hingga 14,79 persen. Ini berarti sekitar 12 hingga hampir 15 persen dari pendapatan masih belum terealisasi dalam bentuk kas.

Perhitungan Periode Pengumpulan Piutang (*Collection Periods* – CP)

Berdasarkan Keputusan Menteri BUMN No: KEP-100/MBU/2002 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan BUMN, rasio periode pengumpulan piutang digunakan untuk mengukur efektivitas pengendalian piutang, yaitu berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang dari pelanggan:

Tabel 4. Periode Pengumpulan Piutang (*Collection Periods* – CP) dan Penetapan Skor

Tahun	Piutang (Juta Rupiah)	Total Penjualan (Juta Rupiah)	Periode Pengumpulan Piutang (Hari)	Piutang Terhadap Penjualan (%)	Skor
2020	836.565	8.017.663	38	10,43	4
2021	1.137.108	8.839.155	47	12,87	4
2022	1.079.542	10.764.478	37	10,03	4
2023	1.108.160	11.896.464	34	9,31	4

Dapat dilihat bahwa periode pengumpulan piutang pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar menunjukkan pola fluktuatif selama tahun 2020 hingga 2023. Di tahun 2020, perusahaan membutuhkan waktu rata-rata 38 hari untuk menerima pembayaran dari pelanggan, yang meningkat menjadi 47 hari pada tahun 2021. Kenaikan ini mengindikasikan adanya keterlambatan pembayaran dibandingkan tahun sebelumnya. Namun, pada tahun 2022 terjadi percepatan penagihan dengan periode 37 hari, dan berlanjut menjadi 34 hari pada tahun 2023. Perbaikan ini berdampak positif terhadap kelancaran arus kas perusahaan karena memperkecil risiko keterlambatan penerimaan.

Skor periode pengumpulan piutang pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar tercatat konsisten dan stabil di angka 4 (empat) yang merupakan skor tertinggi, sehingga mencerminkan efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam mengendalikan piutang usaha. Sedangkan persentase piutang terhadap total penjualan selama tahun

2020 hingga 2023, nilai piutang yang tertahan berada di kisaran 9,31 persen hingga 12,87 persen dari total penjualan. Nilai ini menandakan bahwa sekitar 9 persen hingga 13 persen dari pendapatan perusahaan belum diterima secara tunai dan masih dalam bentuk piutang.

Pembahasan

Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover – RTO*)

Berdasarkan hasil analisis periode 2020 – 2023 di PT PLN (Persero) UID Sulselrabar menunjukkan bahwa hasil perputaran piutang yang fluktuatif dan angka perputaran piutang berada dibawah standar industri yang ditentukan. Hal ini terjadi karena meskipun prosedur penagihan telah diterapkan secara sistematis (mulai dari pemberitahuan otomatis, penyampaian surat peringatan, hingga pemutusan sementara layanan) masih banyak pelanggan yang menunggak, sehingga diperlukan penanganan secara bertahap dan terstruktur. Selain itu, sekitar 12 persen hingga 15 persen dari total penjualan masih tertahan dalam bentuk piutang. Meskipun perputaran piutang mengalami peningkatan, persentase yang cukup tinggi ini tetap menjadi perhatian karena menggambarkan dana yang belum dikonversi menjadi kas dan berpotensi menghambat kelancaran arus kas.

Perputaran piutang yang mengalami fluktuasi dalam konteks *control theory*, menunjukkan bahwa pengendalian dalam penagihan dan pembayaran pelanggan masih perlu diperbaiki. Perbaikan dapat dilakukan dengan mempercepat proses penagihan, memperbaiki kebijakan pembayaran agar lebih efektif, meningkatkan pemantauan terhadap pelanggan dengan tunggakan, serta mengoptimalkan koordinasi internal agar pengendalian piutang berjalan lebih baik. Hal ini karena pengendalian piutang berperan penting dalam memastikan proses penagihan dan pembayaran pelanggan berjalan sesuai target. Sehingga perlu strategi yang lebih ketat dalam mengelola tagihan dan kebijakan pembayaran pelanggan. Dengan pengendalian yang lebih baik, PT PLN (Persero) UID Sulselrabar dapat meningkatkan efektivitas penagihan, mengurangi risiko piutang tak tertagih, dan memperkuat arus kas perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian oleh Rutumalessy (2022), yang menunjukkan bahwa rasio perputaran piutang (RTO) yang rendah mencerminkan efektivitas penagihan yang kurang optimal. Temuan ini mengindikasikan perlunya evaluasi dan perbaikan dalam strategi pengendalian piutang untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih serta meningkatkan efisiensi arus kas perusahaan.

Periode Pengumpulan Piutang (*Collection Periods – CP*)

Berdasarkan hasil analisis periode 2020–2023 di PT PLN (Persero) UID

Sulselrabar memperoleh skor periode pengumpulan piutang (*Collection Periods* – CP) yang konsisten dan stabil di angka 4, yang merupakan skor tertinggi. Skor ini mencerminkan bahwa secara umum perusahaan mampu mengelola proses penagihan dengan efektif, sehingga mayoritas piutang dapat ditagih dalam waktu yang relatif cepat. Akan tetapi, persentase piutang terhadap penjualan yang masih berada di kisaran 9 hingga 13 persen menunjukkan bahwa sebagian pendapatan perusahaan belum diterima. Kondisi ini dapat berdampak pada likuiditas perusahaan dan meningkatkan beban dalam pengelolaan modal kerja.

Dalam konteks *control theory*, skor *Collection Periods* yang tinggi menunjukkan bahwa PT PLN (Persero) UID Sulselrabar telah berhasil menerapkan sistem pengendalian yang efektif terhadap proses penagihan piutang. Pengendalian yang diterapkan bersifat preventif dan korektif, seperti melalui kebijakan pemutusan layanan secara bertahap serta penerapan digitalisasi sistem pembayaran yang meningkatkan transparansi dan partisipasi pelanggan. Untuk menjaga dan meningkatkan skor *Collection Periods* kedepannya, PT PLN (Persero) UID Sulselrabar perlu terus memperkuat pendekatan digital, antara lain dengan mengoptimalkan fitur-fitur yang tersedia pada aplikasi PLN *Mobile* sebagai sarana komunikasi dan pembayaran yang lebih efisien.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Alimuddin, Tjan, dan Nur (2022) yang menyatakan bahwa CP yang efektif menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam mengoptimalkan proses pengumpulan piutang dan mempercepat arus kas. Efisiensi penagihan, sistem digital yang terintegrasi, serta kebijakan yang tegas berperan penting dalam menjaga kualitas piutang perusahaan.

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis terhadap pengendalian piutang pada PT PLN (Persero) UID Sulselrabar selama periode 2020–2023, dapat disimpulkan bahwa efektivitas pengendalian piutang perusahaan masih belum optimal. Meskipun rasio *Collection Periods* (CP) secara konsisten memperoleh skor tertinggi yaitu skor 4 (empat) berdasarkan indikator penilaian Kementerian BUMN, capaian tersebut belum sepenuhnya mencerminkan efektivitas pengendalian piutang secara menyeluruh. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *Receivables Turnover* (RTO) yang bersifat fluktuatif dan berada di bawah standar industri, menandakan bahwa proses konversi piutang menjadi kas masih berjalan lambat. Kondisi ini menciptakan kesenjangan antara efisiensi waktu pengumpulan piutang (CP) dan efektivitas rotasi nilai piutang (RTO). Dengan kata lain, meskipun perusahaan mampu mengumpulkan

piutang dalam waktu relatif singkat, nilai piutang yang tertahan masih tinggi dan belum berputar secara maksimal.

Keterbatasan

Keterbatasan dalam penelitian ini Pertama, keterbatasan akses terhadap data internal perusahaan menjadi tantangan utama, mengingat sebagian besar informasi yang berkaitan dengan pengendalian piutang bersifat rahasia dan tidak sepenuhnya dapat diungkap kepada pihak luar. Hal ini dapat memengaruhi kelengkapan data dan akurasi analisis yang dilakukan. Kedua, waktu pelaksanaan penelitian yang terbatas menyebabkan data yang dianalisis hanya mencakup periode tahun 2020 – 2023, sehingga belum mampu memberikan gambaran menyeluruh terhadap efektivitas pengendalian piutang dalam jangka panjang. Ketiga, penelitian ini hanya berfokus pada aspek internal pengendalian piutang dan belum mengkaji faktor eksternal lain yang mungkin turut memengaruhi efektivitas pengelolaan piutang, seperti kondisi ekonomi, kebijakan tarif, maupun perilaku pelanggan. Terakhir, hasil penelitian ini hanya berlaku pada lingkup PT PLN (Persero) UID Sulselrabar dan belum tentu dapat digeneralisasi ke unit lain di luar wilayah tersebut atau perusahaan lain dengan karakteristik berbeda.

Saran

1. Bagi PT PLN (Persero) UID Sulselrabar

Optimalisasi PLN *Mobile* dapat dilakukan dengan menambahkan notifikasi personal terkait jatuh tempo, denda, dan riwayat tagihan. Untuk meningkatkan keterlibatan, diterapkan sistem poin bagi pelanggan yang membayar tepat waktu, serta pemberlakuan denda lebih besar bagi yang menunggak sebagai bentuk disiplin pembayaran.

2. Bagi Masyarakat Umum

Masyarakat diharapkan lebih sadar akan pentingnya membayar tagihan listrik tepat waktu dan memanfaatkan layanan pembayaran modern seperti online, autodebet, atau *mobile banking* yang disediakan oleh PLN *Mobile* untuk menghindari keterlambatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimuddin, N. A. J., Tjan, J. S., Nur, A. N., & Laekkeng, M. (2022). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Prosedur Pengendalian Piutang pada PT Pelindo SBU Pelayanan Kapal Makassar Selama Pandemi Covid 19. *PARADOKS Jurnal Ilmu Ekonomi*, 5(1).
<https://doi.org/https://doi.org/10.57178/paradoks.v5i1.278>

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (14 ed.). Salemba Empat.
- Hanafi, M. M. (2017). *Manajemen Keuangan* (2 ed.). Yogyakarta: BPFPE
- Harnovinsah, Anasta, L., & Sopanah, A. (2023). *Teori Akuntansi: Konsep dan Praktis*. Sucofindo Media Pustaka.
- Hasyim, M. A. N., Tusholihah, M., Setiajatnika, E., & Amran, S. (2020). *Prosedur Akuntansi Piutang Teori dan Aplikasi* (Amelia, Ed.). CV. Syntax Computama
- Hutabarat, F. (2020). *Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan* (G. Puspitasari, Ed.). Desanta Muliavisitama.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada.
- Khairuddin, Alam, I. A., & Pangestu, K. S. (2022). Analisis Strategi Pengelolaan Piutang dalam Meminimalisir Piutang Macet pada PT PLN (Persero) Up3 Tanjung Karang. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 16(2). <https://fe.ummetro.ac.id/ejournal/index.php/JM/article/view/1005>
- Lathifah, N. (2021). *Konsep dan Praktik Prosedur Pengendalian Internal*. Insan Cendekia Mandiri.
- Lilianti, E., Valianti, R. M., & Pratiwi, S. (2019). Analisis Faktor Internal dan Eksternal Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih Pada PT. PLN (Persero) WS2JB UP3 Palembang. *Jurnal Mediasi Akuntansi (MEDIAS)*, 1(2), 85–105. <https://doi.org/https://doi.org/10.31851/jmediasi.v1i2.3531>
- Rutumalessy, S. (2022). Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang pada PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon. *Jurnal Administrasi Terapan*, 1, 122–130. <https://doi.org/https://doi.org/10.31959/jat.v1i1.1680>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Alfabeta.
- Sulindawati, N. L. G. E., Yuniarta, G. A., & Purnamawati, I. G. A. (2020). *Manajemen Keuangan sebagai Dasar Pengambilan Keputusan* (1 Ed.). PT Raja Grafindo Persada.