

Anteseden yang mempengaruhi pendapatan dan profitabilitas pdam di kalimantan timur

Sri Mintarti¹, Anis Rahma Utary², Yana Ulfah³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman,
Jalan Tanah Grogot No. 1, Samarinda, Kalimantan Timur (75119), Indonesia.

¹Email: sri.mintarti@feb.unmu.id, Telp: +6281558152

²Email: anis.rachma.utary@feb.unmul.ac.id, Telp: +628125514930

³Email: yana.ulfah@feb.unmul.ac.id, Telp: +628125803002

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji pengaruh Peningkatan pelanggan dan distribusi air bersih serta Aset terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Objek penelitian ini dilakukan di PDAM Tirta Kencana Samarinda, PDAM Tirta Mahakam Kutai Kartanegara, PDAM Tirta Manggar Balikpapan dan PDAM Tirta Buah Benua Sangatta. Sampel data penelitian menggunakan *time series data* selama 10 sehingga sampel penelitian sebanyak 40 sampel data yang terdiri dari data pelanggan, distribusi air bersih, data Aset dan data Pendapatan serta Profitabilitas di 4 PDAM yang dijadikan obyek penelitian. Adapun Alat analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan model regresi berganda. Hasil analisis dan pengujian hipotesis menyimpulkan bahwa secara parsial Jumlah pelanggan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Distribusi air ke pelanggan PDAM berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Aset yang digunakan operasional PDAM terpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur, tetapi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Secara simultan jumlah pelanggan, Distribusi air dan aset berpengaruh terhadap Pendapatan, demikian juga terhadap Profitabilitas PDAM.

Kata Kunci: Pelanggan; distribusi; aset; pendapatan; profitabilitas

Antecedents that affect the revenue and profitability of the dam in east kalimantan

This study aims to analyze and test the effect of customer enhancement and distribution of clean water and assets to income and profitability of PDAMs in East Kalimantan. The object of this research was carried out at PDAM Tirta Kencana Samarinda, PDAM Tirta Mahakam Kutai Kartanegara, PDAM Tirta Manggar Balikpapan and PDAM Tirta Buah Benua Sangatta. The research data sample uses time series data for 10 so that the research sample is 40 data samples consisting of customer data, clean water distribution, asset data and income and profitability data in 4 PDAMs that are the object of research. The analysis tool used to analyze data with multiple regression models. The results of the analysis and hypothesis testing concluded that partially the number of customers had a positive and significant effect on the Income and Profitability of PDAMs in East Kalimantan. Water distribution to PDAM customers has a negative and significant effect on PDAM Income and Profitability in East Kalimantan. Assets used by PDAM operations are affected positively and significantly on PDAM Revenues in East Kalimantan, but have a negative and not significant effect on PDAM Profitability in East Kalimantan. Income has a positive and significant effect on the profitability of PDAMs in East Kalimantan. Simultaneously the number of customers, water distribution and assets affect income, as well as the profitability of PDAMs.

Keywords: Customers; distribution; asset; income; profitability

PENDAHULUAN

Air mempunyai peran penting bagi kehidupan manusia dan makhluk hidup lainnya. Dalam kehidupan sehari-hari manusia perlu air untuk minum, mandi dan mencuci, demikian juga makhluk hewani dan lingkungan alam serta tanaman juga perlu air untuk menunjang kelangsungan hidupnya. Tersedianya air bersih sangat diharapkan masyarakat untuk menunjang aktivitas kehidupan sehari-hari yang tidak dapat terlepas dari kebutuhan air.

Mengingat pentingnya air bagi kehidupan masyarakat maka konstitusi Indonesia mengamanatkan dalam pasal 33 ayat 3 “bumi, air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh Negara dan dipergunakan untuk sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”. Oleh karena itu Pengelolaan air bersih didelegasikan pada pemerintah daerah melalui Peraturan Pemerintah Nomor 14 tahun 1987 tentang penyerahan sebagian urusan pemerintah di bidang pekerjaan umum kepada daerah untuk penyediaan air bersih dilakukan oleh Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) yang berada hampir di setiap kabupaten maupun kota di seluruh Indonesia. PDAM Sebagai perusahaan milik Daerah yang kegiatan sehari-harinya memproduksi air bersih dan mendistribusikan air bersih ke masyarakat. Artinya PDAM mempunyai tugas melaksanakan fungsinya sebagai pelayan masyarakat. Di sisi lain dengan kegiatan produksi dan distribusi air bersih ini PDAM diharapkan juga memiliki nilai tambah ekonomi atau keuntungan bagi perusahaan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara kontinu dalam memproduksi air bersih dan mendistribusikan air bersih dengan lancar. Sebagai pelaku ekonomi dalam menunjang pembangunan daerah maka Peran Perusahaan Daerah Air Minum, selain untuk melayani masyarakat juga harus menjalankan fungsinya sebagai perusahaan yang berorientasi pada profit. Hal ini seperti tujuan perusahaan yang pada umumnya profitabilitas merupakan aspek penting yang diperhatikan oleh manajemen dalam mengelola perusahaan agar kegiatan operasional usaha perusahaan berjalan terus-menerus. Hal ini seperti yang dikemukakan Swastha (2002:27) laba dapat membuat perusahaan tumbuh dan berkembang.

Sehubungan dengan kegiatan operasional PDAM faktor Modal, tenaga kerja dan sumber daya lainnya diperlukan untuk memproduksi air dan mendistribusikan air. Mesin dan peralatan lainnya termasuk pipa jaringan diperlukan untuk proses produksi dan distribusi air. Dengan demikian investasi aktiva diperlukan dalam menunjang produksi dan distribusi air PDAM.

Sejalan dengan perkembangan penduduk di Kalimantan Timur kebutuhan masyarakat terhadap air bersih juga semakin meningkat, hal ini dapat terjadi karena permintaan masyarakat terhadap air bersih semakin meningkat. Selama 10 tahun terakhir peningkatan jumlah pelanggan PDAM di wilayah Kalimantan Timur. Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan terhadap layanan PDAM, maka PDAM berupaya meningkatkan layanannya untuk memperluas layanannya melalui pengembangan aset baik berupa peralatan maupun jaringan pipa, agar air yang di produksi dapat didistribusikan ke pelanggan yang memerlukan air bersih dari PDAM. Peningkatan jumlah pelanggan yang didukung dengan peralatan produksi dan distribusi air ke pelanggan telah searah dengan peningkatan distribusi volume air yang dijual ke masyarakat. Hasil penjualan air tersebut merupakan pendapatan PDAM dari penjualan air yang secara langsung diharapkan juga berdampak pada Profitabilitas yang dicapai PDAM. Namun pada kenyataannya Peningkatan Aset, Pelanggan dan distribusi air yang dijual ke pelanggan serta pendapatan tidak secara proporsional dapat meningkatkan Profitabilitas PDAM, bahkan dapat terjadi penurunan Profitabilitas PDAM. Sehubungan dengan fenomena tersebut maka perlu dilakukan pengkajian secara empirik yang bertujuan untuk menganalisis dan menguji anteseden yang mempengaruhi pendapatan dan profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur.

Tinjauan Pustaka **Profitabilitas**

Keberhasilan perusahaan berkaitan erat dengan kinerja manajemen dalam mengelola perusahaan. Tujuan Perusahaan Daerah Air Minum selain layanan masyarakat juga profitabilitas atau terciptanya sebagaimana halnya tujuan perusahaan pada umum. Laba dapat tercapai jika Manajemen yang mampu mengelola aset nilai perusahaan yaitu mengelola aset yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan Hal yang sama dikemukakan oleh Martono (2008:4) Manajemen Keuangan adalah aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh.

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah memaksimalkan laba perusahaan. Laba merupakan parameter yang dapat digunakan untuk penilaian kinerja keuangan perusahaan. Kinerja perusahaan

merupakan suatu gambaran tentang hasil kegiatan operasional perusahaan yang biasanya dilaporkan setiap periode tertentu.

Subramayam (2010) berpendapat bahwa laba disebut *earning* atau *profit* merupakan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dapat dinyatakan dengan istilah keuntungan. Hal yang sama Soemarso (2005:230): “Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha”. IAI (2007) laba adalah sejumlah pendapatan dikurangi dengan biaya dalam suatu periode. Laba merupakan kelebihan pendapatan terhadap beban yang dikeluarkan perusahaan.

Kasmir (2014) berpendapat jika jumlah pendapatan lebih besar dari biaya maka perusahaan dalam keadaan untung. Subramayam (2010) berpendapat bahwa laba disebut *earning* atau *profit* merupakan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dapat dinyatakan dengan istilah keuntungan. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi (2014 : 14), yaitu: Biaya, harga jual dan volume penjualan.

Pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba berkaitan erat dengan pendapatan dan biaya. Hal ini seperti yang dikemukakan Riyanto (2001:39) bahwa besar kecilnya laba tergantung pada pendapatan dari penjualan dan besarnya biaya usaha. Lebih lanjut menyatakan bahwa Laba terjadi apabila penghasilan perusahaan diperoleh dalam satu periode melebihi beban yang dikeluarkan pada periode yang sama dan sebaliknya apabila terjadi sebaliknya akan menimbulkan rugi.

Pendapatan

Pendapatan berperan penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segi pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Tuanakotta (2000:153) dalam menyatakan bahwa: “Pendapatan adalah *inflow of assets* ke dalam perusahaan sebagai akibat penjualan barang dan jasa”

Munawir (2002:52) bahwa pendapatan meliputi sumber-sumber ekonomi yang diterima perusahaan dari transaksi penjualan barang atau jasa kepada pihak lain. Peningkatan penjualan dapat dilakukan dengan pengembangan distribusi barang atau jasa pada pelanggan yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

Siregar (2006) menyatakan bahwa semakin besar pendapatan usaha yang didapat perusahaan maka akan semakin besar laba keuntungan yang didapat oleh perusahaan, sebaliknya jika perusahaan yang beban pajaknya semakin besar maka akan memperkecil keuntungan atau laba yang didapat oleh perusahaan. Hasil penelitian Meiza (2014) pendapatan usaha memiliki hubungan yang erat dengan biaya operasional. Perusahaan perlu memperhatikan pendapatan yang diterima dan pengeluaran yang dilakukan selama kegiatan operasi berlangsung agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang diinginkan demi keberlangsungan usahanya.

Baridwan (2011:28) bahwa sumber pendapatan dapat dijabarkan menjadi tiga sumber pendapatan yaitu :1) Pendapatan operasional, yaitu pendapatan yang berasal dari aktivitas utama perusahaan; 2) Pendapatan non-operasional, pendapatan yang tidak terkait dengan aktivitas perusahaan, yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal, dan; 3) Pendapatan luar biasa (*extra ordinary*), yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi di masa yang akan datang. Sehubungan dengan obyek penelitian Pendapatan PDAM yang diterima bersumber dari hasil penjualan air yang didistribusikan ke pelanggan dan pendapatan non-air dari biaya pemasangan pelanggan baru dan denda tunggakan pelanggan dll.

Pelanggan

Menjalin hubungan baik dengan pelanggan adalah hal yang selayaknya dilakukan oleh setiap organisasi pelayanan baik perusahaan maupun lembaga pemerintahan. Hubungan perusahaan dengan pelanggan sangat penting untuk menjalin interaksi dan komunikasi yang terkait dengan kegiatan operasional perusahaan. Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Merline Stone dalam Saleh (2014) bahwa pelanggan merupakan aset yang terbesar bagi perusahaan tanpa pelanggan perusahaan tidak akan jalan. Artinya posisi dan keberadaan pelanggan sangat memberikan pengaruh dalam keberlangsungan bisnis. Saleh (2014) berpendapat untuk meningkatkan pertumbuhan jangka panjang dan profitabilitas perusahaan melalui pengertian yang lebih baik terhadap kebiasaan (*behavior*) pelanggan.

Greenberg (2010:08) pelanggan didefinisikan sebagai suatu individu atau kelompok yang melakukan pembelian atas sebuah produk atau jasa berdasarkan pada keputusan akan pertimbangan

harga dan penawaran yang berkomunikasi dengan perusahaan melalui surat, panggilan telepon, dan email yang dikirimkan secara berkala. Nasution (2004:102) berpendapat bahwa pelanggan suatu perusahaan adalah orang yang membeli dan menggunakan produk suatu perusahaan. Pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa Pelanggan adalah orang yang menjadi pembeli produk yang telah dibuat dan dipasarkan oleh sebuah perusahaan, dimana orang ini bukan hanya sekali membeli produk tersebut tetapi berulang-ulang. Lebih lanjut Nasution (2004) berpendapat bahwa Pelanggan bagi perusahaan dapat menjadi pendapatan bagi perusahaan.

Hasil penelitian Subandi (2009) menyimpulkan jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Artinya ketika terjadi penambahan jumlah pelanggan maka penerimaan atau pendapatan perusahaan akan mengalami peningkatan. Dengan makin bertambahnya jumlah pelanggan, dapat berpengaruh terhadap pendapatan dan laba bagi perusahaan. Hasil penelitian Pratama et al (2012) menyimpulkan bahwa setiap kenaikan jumlah pelanggan berbanding lurus dengan profit perusahaan. Artinya ada korelasi antara jumlah pelanggan dengan laba perusahaan.

Distribusi

Kegiatan distribusi memegang peranan penting dalam kehidupan perusahaan. Distribusi adalah proses penyampaian produk ataupun jasa dari produsen kepada para konsumen, yang mana produk ataupun jasa tersebut sangat dibutuhkan oleh konsumen. Secara umum distribusi merupakan suatu aspek yang penting dalam pemasaran perusahaan. Di sisi lain distribusi juga suatu kegiatan pemasaran yang berguna untuk melancarkan kegiatan penyaluran barang dari seorang produsen kepada konsumen (Wikipedia, 2014). Tjiptono (2000) secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan). Pengertian tersebut menggambarkan bahwa Fungsi distribusi antara lain untuk menyalurkan barang atau jasa sehingga sampai ke tangan konsumen atau yang membutuhkannya; membantu produsen dan konsumen, sebab dengan tersalurnya barang atau jasa tersebut, maka baik produsen maupun konsumen memperoleh kemudahan/keuntungan. Swastha et al. (2008:22) berpendapat bahwa Distribusi merupakan penyaluran barang dari produsen kepada konsumen. Semakin luas pendistribusian maka akan mempengaruhi pendapatan dari penjualan barang atau jasa. Rahardjo (2000:33) adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan.

Sehubungan kegiatan pemasaran PDAM, distribusi air bersih adalah jumlah volume air yang disalurkan dan yang tercatat dalam rekening pelanggan PDAM. Nilai yang tercatat dalam rekening pelanggan tersebut merupakan pendapatan yang bersumber dari hasil penjualan air PDAM. Swastha (2008:404) berpendapat Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama. Tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu: 1) Mencapai volume penjualan; 2) Mendapatkan laba tertentu, dan; 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Pakpahan (2009) faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. Pengertian tersebut menggambarkan bahwa distribusi mempunyai peran penting dalam penjualan. Pengelolaan distribusi yang baik memungkinkan terciptanya pendapatan dan laba dari hasil penjualan perusahaan.

Rahardjo (2000:33) adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Artinya ada korelasi antara antara volume air yang didistribusikan ke pelanggan dengan pendapatan perusahaan. Hasil penelitian Artha (2018) menyimpulkan bahwa distribusi air yang terjual berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan dan laba PDAM. Rahardjo (2000:33) adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Demikian halnya hasil penelitian Nogi et al. (2016) menyimpulkan bahwa secara parsial penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Aset

Aset berperan penting dalam kegiatan produksi maupun distribusi. Aset merupakan kekayaan (sumber daya) yang dimiliki oleh entitas bisnis yang bisa diukur secara jelas menggunakan satuan uang serta sistem pengurutannya berdasar pada seberapa cepat perubahannya dikonversi menjadi satuan uang kas. Kekayaan perusahaan ini bisa berbentuk wujud fisik atau juga non-fisik (hak) yang memiliki

nilai. Munawir (2007:30) bahwa pengertian aset adalah sarana atau sumber daya yang memiliki nilai ekonomi yang mampu menunjang perusahaan dalam harga perolehannya atau nilai wajarnya harus diukur secara objektif. Hanafi dan Halim (2003:51), bahwa aset merupakan sumber ekonomi yang akan di pakai oleh perusahaan untuk menjalankan kegiatannya. Sedangkan PSAK No. 16 Revisi Tahun 2011 yang menyebutkan bahwa definisi dari pengertian aset adalah semua kekayaan yang dipunyai oleh individu ataupun kelompok yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang memiliki nilai akan memiliki manfaat bagi tiap orang atau perusahaan tersebut.

Dalam kegiatan produksi dan distribusi PDAM mesin dan peralatan diperlukan dalam proses produksi sedangkan untuk mendistribusikan air diperlukan pipa jaringan dan peralatan lainnya. Aset tersebut merupakan aset tetap yang dapat menciptakan pendapatan dan laba PDAM. Kasmir (2008:39) berpendapat aktiva tetap merupakan harta atau kekayaan perusahaan yang digunakan dalam jangka panjang lebih dari satu tahun. Syamsudin (2007:4015) berpendapat bahwa aktiva tetap adalah alat yang digunakan untuk memproduksi barang yang kemudian akan dijual untuk menciptakan pendapatan. Aktiva tetap sering disebut *the earning assets* yaitu aktiva yang sesungguhnya menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, tanpa adanya mesin dan peralatan lain perusahaan tidak akan dapat memproduksi barang dan jasa. penelitian Adiguna (2009) berjudul “Pengaruh Investasi Aktiva Tetap Terhadap Laba Operasional menyimpulkan bahwa investasi aktiva tetap cukup berpengaruh terhadap laba operasional PDAM kota Cirebon.

METODE

Rancangan penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang dirancang untuk menganalisis pengaruh variabel jumlah pelanggan dan aset serta Distribusi air terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur selama periode waktu 10 tahun mulai dari tahun 2008 sampai 2017. Obyek penelitian adalah di PDAM di Wilayah Kalimantan Timur yang terdiri dari PDAM Tirta Kencana Samarinda, PDAM Tirta Mahakam Kutai Kartanegara, PDAM Tirta Manggar Balikpapan dan PDAM Tirta Taman Bontang. Penelitian ini memfokuskan pada analisis faktor yang mempengaruhi Pendapatan serta Laba PDAM di Provinsi Kalimantan Timur yaitu aset, pelanggan dan distribusi air sebagai variabel independen yang mempengaruhi variabel dependen.

Definisi Operasional

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

Pendapatan (Y1) PDAM. Pendapatan PDAM dalam penelitian ini adalah pendapatan hasil kegiatan operasional PDAM yang diperoleh dari penjualan air suatu periode tertentu selama tahun 2007 sampai 2017

Y2 = Laba (Y2) PDAM. Laba PDAM dalam penelitian ini adalah laba hasil kegiatan operasional PDAM suatu periode tertentu. Indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja adalah laba bersih yang dicapai PDAM selama tahun 2008 sampai 2017.

Jumlah Pelanggan (X1). Jumlah Pelanggan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah total jumlah pelanggan pada setiap periode tertentu. selama tahun 2008 2 sampai 2017.

Asset (X2). Nilai Total Asset yang digunakan untuk kegiatan usaha PDAM setiap periode tertentu.. Indikator yang digunakan untuk mengukur Asset PDAM adalah jumlah aset baik aset tetap dan aset lancar yang digunakan untuk mendukung usaha PDAM dalam melakukan produksi dan distribusi air bersih kepada Pelanggan PDAM selama tahun 2008 sampai 2017.

Distribusi Air (X3). Distribusi air yang dimaksud adalah volume pendistribusian air kepada pelanggan yang sesuai dengan kuantitas debit air (M3) pada suatu periode waktu tertentu selama tahun 2008 sampai 2017.

Pengumpulan Data

Pengumpulan data digunakan pendekatan observasi dan dokumentasi yaitu mengamati perilaku perkembangan PDAM yang terkait dengan data laporan jumlah pelanggan, Aset yang digunakan operasional, Distribusi air dan Pendapatan serta Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Metode Pendekatan Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan laporan keuangan PDAM berbentuk laporan Neraca maupun Laba rugi perusahaan PDAM serta data pelanggan dan distribusi air yang terjual selama 10 tahun periode tahun 2008 sampai 2017.

Metode Analisis Data

Sejalan dengan permasalahan yang dikemukakan pada bab terdahulu , maka untuk mengetahui pengaruh secara simultan maupun secara parsial variabel Jumlah Pelanggan, Aset dan Distribusi Air perusahaan terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM. Model analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan pendekatan statistik deskriptif kuantitatif dengan model regresi linear berganda. Hal ini seperti yang pendapat Umar (2003:173) bahwa Untuk mengetahui pengaruh lebih dari satu variabel bebas terhadap variabel terikat maka alat analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda. Langkah analisis pertama menganalisis pengaruh Jumlah Pelanggan, Aset dan Distribusi Air perusahaan terhadap Pendapatan PDAM. Langkah ke dua yaitu menganalisis Jumlah Pelanggan, Aset dan Distribusi Air perusahaan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Selanjutnya untuk menganalisis pengaruh Pendapatan terhadap Profitabilitas PDAM. Proses analisis Data dapat diolah dengan menggunakan program IBM SPSS Statistik 22.00. Langkah analisis data yang dilakukan yaitu:

Menghitung nilai koefisien β untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Menghitung nilai koefisien determinasi (R^2) untuk mengetahui besarnya pengaruh secara simultan seluruh independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Menghitung nilai koefisien beta masing-masing variabel yang dimasukkan dalam model regresi. Untuk menentukan variabel yang dominan dapat dilihat dari nilai terbesar di antara variabel yang dimasukkan dalam model penelitian.

Pengujian Hipotesis

Dalam penelitian ini untuk menguji hipotesis penelitian dilakukan dengan uji statistik uji t dan uji F dengan tingkat signifikansi 5%. Kriteria pengujian jika nilai thitung < ttabel, maka disimpulkan variabel independen tidak mempunyai pengaruh signifikan secara individu terhadap variabel dependen (Y). Sebaliknya thitung > ttabel, variabel independen mempunyai pengaruh signifikan secara individu terhadap variabel dependen (Y). Demikian juga untuk uji F jika probabilitas kesalahannya < dari alpha 5% berarti variabel bebas secara simultan berpengaruh terhadap variabel Pendapatan dan Laba operasional PDAM di Kalimantan Timur.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis pengaruh Variabel jumlah pelanggan dan distribusi air dan Asset PDAM terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur.

Hasil analisis pengaruh Variabel jumlah pelanggan dan distribusi air dan Asset PDAM terhadap Pendapatan PDAM di Provinsi Kalimantan Timur. Hasil analisis koefisien regresi variabel jumlah pelanggan terhadap Pendapatan dapat dilihat dari nilai unstandardized coefficients sebesar 0,532 Positif dan standardized coefficients beta sebesar 1,343 positif. Artinya Variabel Jumlah pelanggan mempunyai kontribusi positif dan pengaruh positif terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan tersebut menggambarkan bahwa semakin banyak jumlah pelanggan semakin tinggi Pendapatan yang di capai PDAM.

Hasil analisis koefisien regresi variabel Distribusi air ke pelanggan terhadap Pendapatan memperlihatkan nilai unstandardized coefficients sebesar -0,612 negatif dan standardized coefficients sebesar -1,170 negatif. Artinya Distribusi air ke pelanggan PDAM mempunyai kontribusi negatif dan pengaruh negatif terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin besar air yang di distribusikan ke pelanggan semakin menurunkan Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur.

Hasil analisis koefisien regresi variabel Aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan memperlihatkan nilai unstandardized coefficients sebesar 0,385 positif dan standardized coefficients sebesar 0,547 positif. Artinya Aset yang digunakan operasional PDAM mempunyai kontribusi dan pengaruh positif terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan tersebut menggambarkan bahwa semakin banyak Aset yang digunakan operasional PDAM semakin tinggi Pendapatan yang di capai PDAM

Pengaruh secara simultan jumlah pelanggan dan distribusi air serta aset yang digunakan operasional PDAM secara parsial terhadap Pendapatan memperlihatkan nilai korelasi R sebesar 0,807 dan Koefisien determinasi R Square sebesar 0,651. Nilai tersebut menggambarkan jumlah pelanggan

dan Distribusi air serta Aset yang digunakan untuk operasional PDAM secara simultan mempunyai hubungan yang sangat erat terhadap Pendapatan yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Pengaruh yang dijelaskan oleh jumlah pelanggan dan Distribusi air serta Aset yang digunakan untuk operasional PDAM terhadap Pendapatan sebesar 56,1%, artinya sisanya sebesar 46% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang belum masuk dalam model penelitian ini.

Hasil analisis pengaruh jumlah pelanggan, aset dan distribusi air terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur dijelaskan seperti berikut:

Hasil analisis koefisien regresi variabel jumlah pelanggan terhadap Profitabilitas PDAM dapat dilihat dari nilai *unstandardized coefficients* sebesar 0,282 Positif dan *standardized coefficients* sebesar 1,928 positif. Artinya Variabel Jumlah pelanggan mempunyai kontribusi positif dan pengaruh positif terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan tersebut menggambarkan bahwa semakin banyak jumlah pelanggan semakin tinggi Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur.

Hasil analisis koefisien regresi variabel Distribusi air ke pelanggan terhadap Pendapatan memperlihatkan nilai *unstandardized coefficients* sebesar 0,803 negatif dan *standardized coefficients* sebesar -1,183 negatif. Artinya Distribusi air ke pelanggan PDAM mempunyai kontribusi negatif dan pengaruh negatif terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin besar air yang di distribusikan ke pelanggan semakin menurunkan Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur.

Hasil analisis koefisien regresi variabel Aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan memperlihatkan nilai *unstandardized coefficients* sebesar -,026 negatif dan *standardized coefficients* sebesar -,351 negatif. Artinya Aset yang digunakan operasional PDAM mempunyai kontribusi dan pengaruh negatif terhadap Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan tersebut menggambarkan bahwa semakin banyak Aset yang digunakan operasional PDAM semakin menurunkan Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur.

Pengaruh secara simultan jumlah pelanggan dan distribusi air serta aset yang digunakan operasional PDAM secara parsial terhadap Profitabilitas memperlihatkan nilai korelasi R sebesar 0,557 dan Koefisien determinasi R Square sebesar 0,310. Nilai tersebut menggambarkan jumlah pelanggan dan Distribusi air serta Aset yang digunakan untuk operasional PDAM secara simultan mempunyai hubungan yang tergolong erat terhadap Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Pengaruh yang dijelaskan oleh jumlah pelanggan dan Distribusi air serta Aset yang digunakan untuk operasional PDAM terhadap Profitabilitas sebesar 31%, artinya sisanya sebesar 69% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang belum masuk dalam model penelitian ini.

Hasil analisis pengaruh Pendapatan terhadap Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Hasil analisis memperlihatkan nilai koefisien regresi dari *unstandardized coefficients* B sebesar 0,43 positif *standardized coefficients* beta sebesar 0,379 positif. Nilai tersebut menggambarkan bahwa variabel Pendapatan mempunyai kontribusi positif terhadap Profitabilitas PDAM. Artinya semakin tinggi pendapatan semakin tinggi profitabilitas yang dihasilkan PDAM di Kalimantan Timur. Hasil penelitian Sukamaya dan Yudiaatmaja (2017) menyimpulkan bahwa pendapatan berpengaruh signifikan terhadap Laba.

Pengujian Hipotesis

Sejalan dengan perumusan hipotesis yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya maka untuk membuktikan hipotesis penelitian digunakan uji statistik uji t untuk menguji pengaruh masing-masing variabel variabel jumlah pelanggan dan distribusi air serta aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur.

Hasil uji t memperlihatkan nilai signifikansi t untuk variabel jumlah pelanggan terhadap Pendapatan sebesar $0,008 < 0,05$, artinya hipotesis yang menyatakan Jumlah pelanggan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan PDAM terbukti benar maka Hipotesis pertama diterima.

Hasil uji t memperlihatkan nilai signifikansi t untuk variabel Distribusi terhadap Pendapatan sebesar $0,006 < 0,05$, artinya hipotesis yang menyatakan Distribusi Air berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan PDAM terbukti benar maka Hipotesis ke dua diterima.

Hasil uji t memperlihatkan nilai signifikansi t untuk variabel Aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan sebesar $0,033 < 0,05$, artinya hipotesis yang menyatakan Aset yang

digunakan operasional PDAM berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan PDAM terbukti benar maka Hipotesis ketiga diterima.

Hasil uji t masing-masing variabel jumlah Pelanggan dan Distribusi air serta Aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan yang dihasilkan PDAM yang secara rinci dapat dijelaskan seperti berikut:

Hasil uji t memperlihatkan nilai signifikansi t untuk variabel jumlah pelanggan terhadap Pendapatan sebesar $0,007 < 0,05$, artinya hipotesis yang menyatakan Jumlah pelanggan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas PDAM terbukti benar maka Hipotesis ke empat diterima.

Hasil uji t memperlihatkan nilai signifikansi t untuk variabel Distribusi terhadap Pendapatan sebesar $0,041 < 0,05$, artinya hipotesis yang menyatakan Distribusi Air berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas PDAM terbukti benar maka Hipotesis ke lima diterima.

Hasil uji t memperlihatkan nilai signifikansi t untuk variabel Aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan sebesar $0,316 > 0,05$, artinya hipotesis yang menyatakan Aset yang digunakan operasional PDAM berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas PDAM tidak terbukti benar maka Hipotesis ke enam ditolak.

Hasil uji t pengaruh Pendapatan terhadap Profitabilitas dapat dilihat dari nilai t dan signifikansi sebesar $0,11 < 0,05$, maka hipotesis yang menyatakan Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas PDAM terbukti benar, sehingga hipotesis ke 7 terbukti benar atau H 7 diterima.

Demikian halnya jika dilakukan pengujian secara simultan pengaruh variabel jumlah Pelanggan dan Distribusi air serta aset yang digunakan operasional PDAM terhadap Pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hasil uji F memperlihatkan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan secara simultan variabel jumlah Pelanggan dan Distribusi air serta aset berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur.

Hasil uji di atas juga memperlihatkan nilai signifikansi yang dihasilkan dari uji F sebesar $0,000 < 0,05$ maka disimpulkan bahwa jumlah Pelanggan dan Distribusi air serta aset secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur.

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis dan pembuktian hipotesis dapat dilakukan pembahasan secara rinci seperti berikut:

Jumlah Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini menggambarkan bahwa semakin meningkatnya jumlah pelanggan semakin meningkatkan Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Hal ini terlihat bahwa selama sepuluh tahun dari tahun 2008 sampai 2017 dari ke empat PDAM Tirta Kencana Samarinda, PDAM Kota Balikpapan, PDAM Tirta Benua Sangatta dan PDAM Tirta Mahakam Tenggarong jumlah pelanggannya semakin meningkat. Demikian juga data Pendapatan yang dicapai dari ke Empat PDAM selama periode 2008 sampai 2017 juga meningkat. Dari keempat PDAM tersebut jumlah pelanggan terbanyak terjadi pada PDAM Tirta Kencana Kota Samarinda. Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa ada hubungan dan pengaruh jumlah pelanggan terhadap Pendapatan yang dihasilkan PDAM di Kalimantan Timur. Terbukti dengan hasil pembuktian hipotesis yang menyimpulkan jumlah Pelanggan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan PDAM. Hasil penelitian ini sesuai mendukung penelitian terdahulu Ardani (2018) yang melakukan penelitian di PDAM Samarinda yang menyimpulkan bahwa jumlah Pelanggan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan PDAM Tirta Kencana Samarinda.

Distribusi air berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa Pendistribusian air bersih yang ada selama periode penelitian belum mampu meningkatkan Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini dapat terjadi karena masih banyaknya air yang bocor atau hilang baik di luar meter maupun meter pelanggan. Hal ini seperti data yang tercatat di Dinas PU yang menyatakan bahwa di Indonesia masalah tingkat kehilangan air rata-rata 37%. Sementara ketentuan aturan Bepesdam diharapkan tingkat kehilangan air 20%. Dengan tingkat kehilangan air 37 persen, peluang pendapatan yang hilang mencapai Rp 1,139 triliun per tahun. (Data PU 2015). Hasil wawancara dengan salah satu pegawai teknis PDAM di Samarinda menyatakan bahwa Tingkat kehilangan air bisa terjadi dari Pipa PDAM yang bocor di jalan, selain itu sambungan ilegal yang sering dikenal dengan air yang tidak berekening. Atau Non Revenue Water (NRW). Lambatnya respons pihak PDAM terkait kebocoran yang terjadi hal ini terlihat dari banyaknya air yang terbuang sia-sia sehingga meningkatkan distribusi air yang hilang di jalan yang

akan berdampak pendapatan yang akan diterima PDAM. Untuk menurunkan tingkat kehilangan air dapat dilakukan dengan secepatnya memperbaiki kebocoran yang memang kelihatan atau dilaporkan. Selalu memperbaharui (update) peta jaringan pipa, mencari sambungan-sambungan ilegal secara rutin sebaiknya dilakukan oleh tim dari PDAM/perusahaan dengan sistem bonus, sosialisasi dengan seluruh masyarakat di wilayah pelayanan, bekerja sama dengan aparat pemerintah seperti polisi dll. Hal ini seperti halnya yang dikemukakan oleh Ardiansyah dkk. (2012). Beberapa upaya untuk mengatasi ATR yaitu melakukan pengecekan dan perbaikan terhadap pipa yang bocor, rusak atau tua, juga partisipasi masyarakat dalam melaporkan terjadinya kebocoran. Hasil Penelitian ini berbeda dengan hasil peneliti terdahulu Artha (2018) yang menyimpulkan bahwa Volume air bersih yang didistribusikan ke pelanggan PDAM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM Tirta Kencana Kota Samarinda.

Aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Artinya aset yang digunakan operasional PDAM selama periode penelitian telah mampu meningkatkan Pendapatan di PDAM di Kalimantan Timur. Semakin tinggi aset yang digunakan operasional PDAM semakin meningkatkan Pendapatan PDAM. Hal ini terlihat di data dari keempat PDAM yaitu PDAM Tirta Kencana Samarinda, PDAM Kota Balikpapan, PDAM Tirta Benua Sangatta dan PDAM Tirta Mahakam Tenggarong yang memperlihatkan aset dari tahun ke tahun meningkat dan pendapatan yang dihasilkan PDAM juga meningkat. Peningkatan Aset PDAM umumnya dilakukan untuk pengembangan jaringan baru untuk melayani masyarakat yang membutuhkan air bersih. Keputusan pengembangan jaringan baru merupakan investasi aktiva tetap yang dilakukan PDAM dalam menunjang kegiatan operasional PDAM dalam rangka mendistribusikan air bersih ke pelanggan. Keputusan investasi ini mempunyai peran paling penting dalam kegiatan operasional PDAM. Dalam hubungannya dengan pengembangan Produksi dan distribusi air bersih penambahan pipa jaringan ke pelanggan mempunyai peran penting dalam kegiatan operasional PDAM. Oleh karena itu diperlukan penambahan aktiva tetap penambahan pipa jaringan ke pelanggan. Dengan semakin bertambahnya aset yang digunakan untuk operasional perusahaan dapat meningkatkan volume air yang didistribusikan ke pelanggan, sehingga semakin besar pendapatan dari hasil penjualan air bersih.

Hasil pengumpulan data memperlihatkan dari ke empat PDAM yang diteliti memperlihatkan perkembangan aset selama periode penelitian semakin meningkat, demikian juga perkembangan pendapatan PDAM. Dengan demikian terdapat pengaruh signifikan antara aset yang digunakan operasional dengan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan air bersih PDAM di Kalimantan Timur. Hal ini sejalan dengan Ikatan Akuntansi Indonesia (2004:16.2) “ Aktiva adalah aktiva berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun lebih dahulu, yang digunakan dalam operasi perusahaan, tidak dimaksudkan untuk dijual dalam rangka kegiatan normal perusahaan dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun“. Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan memungkinkan untuk meningkatkan hasil penjualan air bersih yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Umumnya peningkatan aktiva tetap yang dilakukan PDAM di Kalimantan timur adalah kebijakan menambah pipa distribusi jaringan baru ke pelanggan. Dengan meningkatkan aktiva tetap berupa pipa jaringan dapat meningkatkan distribusi air dan penjualan air ke pelanggan yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan PDAM. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Dartu (2006) menyimpulkan bahwa pembangunan jaringan berpengaruh terhadap pendapatan. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Artha (2018) yang menyimpulkan bahwa aset berpengaruh tidak signifikan terhadap Pendapatan PDAM tirta Kencana kota Samarinda.

Jumlah Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba atau Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Artinya semakin banyak Jumlah pelanggan PDAM telah mampu meningkatkan Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Artinya semakin banyak jumlah pelanggan semakin tinggi Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini menggambarkan bahwa semakin banyak pelanggan yang menggunakan air bersih semakin tinggi hasil penjualan air dan pendapatan PDAM. Dengan meningkatnya pelanggan yang diikuti dengan peningkatan hasil penjualan air dapat meningkatkan Profitabilitas PDAM. Berdasarkan data penelitian jumlah pelanggan ke empat PDAM selama periode penelitian setiap tahun meningkat, tetapi Profitabilitas yang dicapai PDAM oleh ke empat PDAM yang diteliti peningkatan jumlah pelanggan tidak diikuti peningkatan laba yang dicapai PDAM. Selama periode penelitian terdapat 3 PDAM yang memperlihatkan laba yang berfluktuasi bahkan Tiga PDAM beberapa tahun telah mengalami kerugian. Seperti yang terjadi pada

PDAM Tirta Benua Sangatta, PDAM Tirta Mahakam Tenggarong dan PDAM Tirta Kencana Samarinda. Dari ke empat PDAM tersebut PDAM Kota Balikpapan yang menghasilkan keuntungan selama periode penelitian. Sedangkan dalam 2 dan 3 tahun terakhir PDAM Tenggarong, PDAM Sangatta dan Samarinda menunjukkan peningkatan Pendapatan dan Laba bersih. Artinya peningkatan jumlah pelanggan yang diikuti peningkatan Pendapatan tersebut telah mampu meningkatkan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hasil penelitian ini mendukung Merina (2018) yang menyimpulkan bahwa Jumlah Pelanggan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas PDAM Tirta Mahakam kota Tenggarong,

Distribusi air berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Semakin besar air yang didistribusikan ke pelanggan semakin menurunkan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Artinya Distribusi air PDAM belum mampu meningkatkan Laba bersih PDAM bahkan menurunkan profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini menggambarkan bahwa semakin besar air yang didistribusikan ke pelanggan selama periode penelitian belum mampu menghasilkan keuntungan PDAM bahkan menurunkan laba atau Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hal ini seperti yang terjadi pada PDAM Tirta Mahakam Tenggarong selama tahun 2009 sampai 2014 menghadapi kerugian, juga PDAM sangat dari 2008 sampai 2015 mengalami kerugian serta PDAM tirta kencana Samarinda kerugian signifikan terjadi pada tahun 2015 terkecuali PDAM kota Balikpapan dari tahun 2008 sampai 2017 telah tercapai keuntungan tetapi keuntungan yang dicapai tidak proporsional dengan distribusi air ke pelanggan yang semakin meningkat. Keadaan ini dapat terjadi adanya air yang didistribusikan ke pelanggan tidak tercatat pada meter pelanggan yang sering dikenal dengan air yang tak berekening. Air Tak Berekening (ATR) merupakan salah satu penyebab utama buruknya kinerja Perusahaan Air Minum. Artinya distribusi air yang tidak tercatat dalam rekening pelanggan mempunyai hubungan erat dengan laba yang dicapai PDAM. Semakin besar tingkat distribusi air yang tidak tercatat dalam rekening pelanggan semakin besar tingkat kehilangan atau kebocoran air yang dialami PDAM di Kalimantan Timur. Dengan semakin banyaknya air yang hilang semakin menurunkan volume air yang didistribusikan ke pelanggan dan semakin turun hasil penjualan air dan semakin turun profitabilitas yang dihasilkan PDAM. Masalah Tingkat kebocoran air PDAM merupakan masalah klasik yang dihadapi PDAM di Kalimantan Timur. Syafitri (2013) berpendapat Kehilangan air atau dalam istilah asing Non Revenue Water (NRW) atau air tak berekening (ATR), telah menjadi permasalahan umum bagi lembaga penyedia air, seperti halnya Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM). Kerugian ATR ini seringkali terjadi dengan adanya sambungan pipa-pipa air yang ilegal, pencurian air dengan cara pengecilan pemakaian air, pengecilan tarif air, dsb. Masalah kerugian yang diakibatkan ATR pada PDAM seluruh Indonesia. Selain merugikan secara finansial, ATR juga menyebabkan berkurangnya volume suplai air dan terganggunya tekanan air ke pelanggan. Hasil identifikasi ATR pada 350 PDAM di tahun 2014 (BPPSPAM), terdapat 86 PDAM dengan ATR di atas 40%, 241 PDAM memiliki NRW 20-40% (Buku Kinerja PDAM, 2014). Untuk meningkatkan laba atau Profitabilitas PDAM dapat dilakukan pengawasan dan pengendalian air yang hilang dengan pengecekan pipa-pipa bocor dan water meter umur ekonomisnya sudah 5 tahun atau lebih untuk dilakukan penggantian meter. Dengan melakukan hal tersebut dapat meningkatkan volume air yang tercatat dalam meter rekening yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan air yang berdampak pada profitabilitas PDAM. Hal ini sejalan dengan pendapat Kasmir (2012) bahwa biaya dan pendapatan secara bersama berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan. Hasil penelitian ini mendukung Amalia dan Usman (2009) yang menyimpulkan bahwa biaya dan penjualan air bersih berpengaruh signifikan terhadap Laba bersih PDAM Tirta Nadi Malang. Artinya untuk ,meningkatkan laba bersih PDAM dapat dilakukan dengan peningkatan penjualan air dan non-air serta pengendalian biaya operasional PDAM.

Aset berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa peningkatan aktiva yang ada selama periode penelitian belum mampu meningkatkan profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini dapat terjadi bahwa peningkatan aset yang ada selama periode penelitian merupakan portofolio aset yang belum mampu menghasilkan earning PDAM tetapi diarahkan untuk investasi aktiva tetap jangka panjang untuk operasional PDAM dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap air bersih. Kebijakan investasi untuk untuk perluasan pipa jaringan ke pelanggan telah meningkatkan biaya pemeliharaan pipa dan biaya buangan jika penambahan aktiva bersumber dari utang. Umumnya untuk meningkatkan layanan ke masyarakat PDAM untuk kebijakan pendanaan diperoleh dari utang. Hasil

wawancara dengan bagian Kabag Keuangan PDAM di Kota Samarinda, menunjukkan umumnya aset yang bersumber dari utang yang digunakan untuk pengembangan pipa jaringan ke pelanggan saat ini belum mampu menghasilkan *earning* bagi PDAM, karena masih harus membaya cicilan pokok dan bunga dan harus membayar biaya pemeliharaan dan depresiasi aktiva tetap yang digunakan untuk menunjang operasional PDAM. Akibatnya peningkatan aset masih menurunkan laba yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Artinya Semakin besar utang PDAM yang digunakan untuk penambahan aktiva tetap semakin besar biaya pemeliharaan dan biaya buangan yang harus dibayarkan oleh PDAM. Dengan semakin besarnya beban biaya utang dan biaya pemeliharaan dapat menurunkan laba bersih atau profitabilitas yang di capai PDAM di Kalimantan Timur. Dengan demikian dalam periode penelitian Aset yang digunakan operasional PDAM berpengaruh tidak signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Budiman at al. (2004) yang menyimpulkan bahwa semakin tinggi aktiva tetap semakin tinggi biaya depresiasi sehingga menurunkan laba perusahaan. Demikian juga penelitian Rahmawati (2012) yang menyimpulkan bahwa aset tidak signifikan terhadap Laba perusahaan.

Pendapatan PDAM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa semakin besar Pendapatan semakin besar profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur. Artinya Peningkatan Pendapatan dari hasil penjualan air telah mampu meningkatkan profitabilitas PDAM. Sejalan dengan meningkatnya kebutuhan air bersih dan peningkatan pelanggan Pendapatan PDAM selain dari hasil penjualan air juga dari non-air lainnya seperti biaya penyambungan pelanggan baru yang telah diatur dalam ketentuan Pemerintah merupakan pendapatan dari hasil non-air lainnya.

Untuk meningkatkan Profitabilitas manajemen dapat meninjau kembali kebijakan harga air atau penyesuaian tarif air berdasarkan golongan pelanggan. Dengan penyesuaian harga air dapat meningkatkan hasil pendapatan dari penjualan air, seperti halnya yang dilakukan PDAM Tirta kencana Samarinda dalam 2 tahun terakhir setelah dilakukan penyesuaian harga atau tarif air pendapatan PDAM meningkat sejalan dengan peningkatan Laba bersih yang dicapai PDAM kota Samarinda. Keadaan ini juga terbukti dari kebijakan penyesuaian tarif yang dilakukan oleh ke 4 PDAM dalam 2 tahun terakhir dapat meningkatkan pendapatan PDAM. Dengan meningkatnya pendapatan dari hasil penjualan air dan pendapatan lainnya seperti biaya penyambungan pipa pelanggan baru merupakan aktivitas investasi dan aktivitas usaha dapat meningkatkan Profitabilitas PDAM. Hal ini seperti yang dikemukakan Kusnadi (2000:347) bahwa pendapatan merupakan hasil aktivitas usaha dan aktivitas investasi secara langsung berpengaruh terhadap Profitabilitas perusahaan.

Hasil penelitian mendukung penelitian terdahulu oleh Rahmawati (2012), Arhta (2018) dan Merina (2018) yang menyimpulkan bahwa Pendapatan Air berpengaruh terhadap Tingkat Profitabilitas Pada PDAM. Demikian halnya hasil Hasil penelitian Sukamaya dan Yudiaatmaja (2017) menyimpulkan bahwa pendapatan berpengaruh signifikan terhadap Laba.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembuktian hipotesis serta pembahasan dapat disajikan beberapa kesimpulan seperti berikut:

Jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Hal ini menggambarkan bahwa semakin banyak dan meningkatnya pelanggan semakin besar Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Dengan demikian terdapat korelasi dan pengaruh signifikan jumlah pelanggan terhadap Pendapatan.

Distribusi air ke pelanggan PDAM berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini terjadi karena banyaknya air yang didistribusikan ke pelanggan tidak sesuai dengan penggunaan meter kubik yang tercatat di rekening pelanggan. Hal ini dapat terjadi adanya kebocoran distribusi air atau kehilangan air yang didistribusikan ke pelanggan. Tingkat kehilangan air bisa terjadi dari Pipa PDAM atau meteran yang sudah tua melewati 5 th, selain itu sambungan ilegal yang sering dikenal dengan air yang tidak berekening. Dengan banyaknya air yang hilang dapat mengurangi hasil penjualan air yang berdampak pada berkurangnya pendapatan PDAM.

Aset yang digunakan operasional PDAM terpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan PDAM di Kalimantan Timur. Hal ini menggambarkan semakin besar aset yang digunakan untuk operasional seperti penambahan jaringan pipa yang distribusi air ke pelanggan semakin besar distribusi

air ke pelanggan, sehingga semakin meningkatnya air yang didistribusikan ke pelanggan dapat meningkatkan pendapatan PDAM dari hasil penjualan air ke Pelanggan.

Jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Artinya semakin meningkatnya jumlah pelanggan semakin meningkatnya penggunaan air yang dikonsumsi oleh pelanggan. Peningkatan penggunaan air pelanggan dapat meningkatkan pendapatan dan Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur.

Distribusi air berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Artinya semakin banyak distribusi air yang bocor dan tidak terdeteksi melalui meter pelanggan dapat mengurangi pendapatan air yang berdampak pada menurunnya Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur.

Aset berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Semakin banyak aset yang digunakan untuk operasional PDAM yang bersumber dari utang jangka panjang menyebabkan meningkatnya beban biaya modal yang berdampak penurunan Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur.

Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas PDAM di Kalimantan Timur. Keadaan ini menggambarkan bahwa dengan semakin meningkatkan pendapatan hasil penjualan air PDAM semakin meningkatkan Profitabilitas yang dicapai PDAM di Kalimantan Timur.

Perkembangan Jumlah pelanggan diikuti dengan peningkatan jumlah distribusi air serta pendapatan yang diperoleh PDAM tetapi tidak diikuti peningkatan Profitabilitas PDAM.

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan dapat disajikan beberapa kesimpulan seperti berikut:

Untuk meningkatkan Pendapatan PDAM dapat dilakukan dengan pengendalian tingkat kebocoran air yang didistribusikan ke pelanggan, peninjauan kembali terhadap penyambungan pipa ilegal dan penerapan sanksi bagi pelanggan sesuai dengan jalur hukum dapat menurunkan tingkat kehilangan air atau kebocoran air PDAM, sehingga meningkatkan kubikasi air yang didistribusikan ke pelanggan yang secara langsung dapat meningkatkan Pendapatan PDAM dari hasil penjualan air ke pelanggan PDAM di Kalimantan Timur.

Untuk meningkatkan Profitabilitas PDAM dapat dilakukan dengan meningkatkan hasil penjualan air dan menurunkan biaya produksi air dan biaya variabel lainnya yang secara tidak langsung dibebankan pada biaya produksi air. Selain itu pengkajian kembali tentang perhitungan harga air yang tepat dapat dilakukan untuk penyesuaian harga atau tarif air yang dijual ke pelanggan agar harga jual air per meter kubik di atas biaya produksi air sehingga masih ada selisih lebih antara hasil penjualan air dengan biaya produksi air sehingga keuntungan penjualan air PDAM dapat dicapai.

Penggantian *water meter* yang rusak atau sudah 5 tahun dapat meningkatkan distribusi air yang dijual yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan dan laba PDAM.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiguna. (2009). Pengaruh Investasi Aktiva Tetap Terhadap Laba Operasional (Studi Kasus Pada PDAM Kota Cirebon). Bandung: Jurnal Fakultas Ekonomi Widyatama.
- Ardani, Arha Dimas. (2018). Faktor yang mempengaruhi Pendapatan dan Laba PDAM
- Baridwan, Zaki. (2000). Intermediate Accounting. Yogyakarta: BPFE
- BPPSPAM. (2014). Kinerja PDAM Wilayah I-IV. Terbitan Internal.
- Brigham, E. F., Gapenski, L. C. (1996). Intermediate Financial Management, Sixth Edition, the Dryden press, Harcourt Brace College Publishers
- Budiman et al. (2014). Analisis Perlakuan Aktiva Tetap Pada PT Hasrat Multifinance Manado. Jurnal EMBA Vol 2 no 1 hal 411-420, 2014
- Greenberg, P. (2010). Customer Relationship Management as the Speed of Light, Fourth Edition. McGraw-Hill.
- Hanafi, Mahmud M., Halim, Abdul. (2007). Teori Akuntansi, Edisi Revisi. Semarang: Universitas Diponegoro
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2002). Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.

-
- Kasmir. (2014). Analisis Laporan Keuangan, Cetakan 7. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Martono, Agus Harjito. (2002)., Manajmen Keuangan, Yogyakarta: Penerbit Enkonnesia Kampus Fakultas Ekonomi UII.
- Martoyo, Susilo. (2007). Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 5, Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Meiza, (2014). Pengaruh Pendapatan usaha dan operasional terhadap laba Bersih. E-Journal Fakultas Ekonomi Universitas Maritim Raja Ali.
- Merina. (2018). Anteseden Yang Mempengaruhi Profitabilitas PDAM Tirta Mahakam Kutai Kartanegara. Tesis. Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mulawarman.
- Mulyadi. (2014). Akuntansi Biaya Edisi 5. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Munawir, S. (2004). Analisa Laporan Keuangan, Edisi keempat. Yogyakarta: Liberty.
- Muwafik, Saleh. (2014). Manajemen Pelayanan. Jakarta: Pustaka Pelajar.
- Nasution, A.Z. (2004). Hukum Perlindungan Konsumen, Suatu Pengantar. Jakarta: Penerbit Media.
- Nogi et al. (2016). Pengaruh Penjualan dan modal sendiri terhadap Laba pada UD Aneka jaya Motor di Singaraja. E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen Vol 4.
- Pakpahan, Efendi. (2009). Volume penjualan. Jakarta: PT Bina Intitama Sejahtera.
- Pratama, Rike Asri. (2012). Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Bengkel Terhadap Kepuasan Konsumen Pada PT Istana Bandung Raya Motor. Tesis tidak dipublikasikan. Universitas Widyatama.
- Raharjo, Budi. (2000). Keuangan Dan Akuntansi Untuk Manajer Non Keuangan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Riyanto, Bambang. (2001). Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan ke-7. Yogyakarta: BEP.
- Siregar, Amran. (2006). Manajemen Sumber Daya Manusia. Malang: UMM pres.
- Soemarso S. R. (2005). Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.
- Subadi Tjipto. (2009). Sosiologi Pendidikan. Surakarta: Fauruz Media.
- Subramanyam, K.R. Wild, John, J. (2010). Analisis Laporan Keuangan, Buku Satu, Edisi Sepuluh. Jakarta: Salemba Empat.
- Sukamaya, Gede., Yudiaatmaja, Fridayana. (2017). Pengaruh Pendapatan dan Beban Operasional Terhadap Laba Pada Perusahaan Daserah Air Minum (PDAM) Kabupaten Buleleng Tahun 2013-2015..Jurnal Jurusan Manajemen Vol. 7 No. 1. Undiksha.
- Susanti, Amalia., Usman. (2009). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Air Bersih Terhadap Laba PDAM Tirtanadi Malang. Jurnal Akuntansi Vol 4 No 1 FE UNSIL
- Swastha et al. (2008). Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Penerbit Liberty
- Syafitri. (2013). Evaluasi Tingkat Kesehatan Kinerja Keuangan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Palembang. Jurnal Kompetitif Vol. 2 (1). Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
- Syamsudin, Lukman. (2002). Manajemen Keuangan Perusahaan, Cetakan Ketujuh. Jakrata: Penerbit Rajawali Pers.
- Tjiptono, Fandy., Diana, Anastasia. (2003). Total Quality Management. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Tuanakotta, Theodorus M. (2000). Teori Akuntansi. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.