

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan informasi yang pesat saat ini sangat berdampak pada segala bidang, khususnya pada perusahaan-perusahaan yang memiliki aktivitas baik perusahaan jasa (*service*), perusahaan dagang (*merchandising*), dan perusahaan manufaktur (*manufacturing*) untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebagaimana diketahui pada dasarnya suatu perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan (*profit*) berupa laba agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan kegiatan operasional perusahaan di masa mendatang. Menurut Harahap (2018:303) laba merupakan perbedaan realisasi pendapatan yang berasal dari transaksi suatu perusahaan pada kurun waktu tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan tersebut. Sedangkan menurut FASB (*Financial Accounting Standards Board*) *statement* mengartikan laba (rugi) sebagai kelebihan (defisit) penghasilan atas biaya selama satu periode.

Suatu perusahaan sangat membutuhkan strategi dan kebijakan yang efektif dan efisien yang tentunya dapat mendorong peningkatan produktivitas usahanya melalui kegiatan penjualan yang nantinya penjualan tersebut dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Berdasarkan PSAK 23 (revisi tahun 2018) pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Ilmu akuntansi mengklasifikasikan pendapatan menjadi dua jenis, yaitu pendapatan usaha (*operating income*) dan pendapatan diluar usaha (*non-operating income*). Pendapatan usaha didapat dari kegiatan utama perusahaan, secara umum pendapatan ini berasal dari penjualan barang atau jasa, sementara pendapatan diluar usaha didapat bukan dari hasil kegiatan utama perusahaan. Skousen (2021:164) mendefinisikan pendapatan sebagai peningkatan jumlah aktiva suatu badan usaha yang terjadi apabila penyerahan barang dagang, jasa, atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode tertentu.

Secara umum penjualan terbagi menjadi dua jenis yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai akan meningkatkan penjualan dengan menambah kas, sementara penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang. Piutang yang dihasilkan dari penjualan secara kredit biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha (*account receivable*) atau wesel tagih (*notes receivable*). Istilah piutang (*receivables*) mencakup seluruh uang yang diklaim oleh entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar (Warren *et al.* 2018:440). Penjualan yang dilakukan secara tunai tidak menimbulkan masalah yang berarti karena ketika suatu perusahaan menjual jasa kepada pelanggannya, pelanggan langsung membayarnya secara tunai, sedangkan penjualan kredit memiliki dampak negatif dimana terdapat risiko timbulnya piutang tidak tertagih. Proses penagihan piutang selalu dihadapkan pada risiko piutang tidak tertagih, yang menyebabkan perusahaan menanggung ketidak-tertagihnya piutang tersebut. Semakin besar piutang tidak tertagih yang terjadi



pada suatu perusahaan, maka semakin besar pula kerugian yang akan ditanggung oleh perusahaan.

PT Perusahaan Gas Negara Tbk adalah perusahaan BUMN sekaligus perusahaan nasional Indonesia terbesar di bidang transportasi dan distribusi gas bumi yang berperan besar dalam pemenuhan gas bumi domestik. Sesuai dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2019 tentang penyediaan dan pendistribusian gas bumi melalui jaringan transmisi dan/atau distribusi gas bumi untuk rumah tangga dan pelanggan kecil.

Angka penjualan yang tinggi untuk sektor rumah tangga dan pelanggan kecil yang dilakukan secara kredit menyebabkan besarnya pula piutang yang terdapat pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk, terbukti dengan jumlah piutang pelanggan rumah tangga dan pelanggan kecil (RTPK) tahun 2021 berdasarkan SOR (*Sales and Operation Region*) yang tersebar di 17 provinsi yang meliputi 66 kota/kabupaten.

Tabel 1 Daftar Piutang berdasarkan SOR (dalam Rupiah)

SOR I	SOR II	SOR III
18.276.778.647	10.609.731.586	6.527.234.945

Sumber : PT Perusahaan Gas Negara Tbk

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa pendistribusian jaringan pipa gas bumi yang sangat luas hingga mencapai 240 ribu pelanggan menyebabkan tingginya angka piutang pada SOR I, dengan cakupan wilayah Palembang, Lampung, Medan, Pekanbaru, Batam, dan Dumai. Sedangkan untuk SOR II (Jabodetabek, Cilegon, Tarakan) dan SOR III (Surabaya, Sidoarjo, Pasuruan, Semarang, Sorong) dengan pelanggan aktif mencapai 217 ribu dan 190 ribu.

Dengan demikian semakin besar piutang semakin besar pula kemungkinan adanya piutang tidak tertagih atas penjualan yang dilakukan oleh PT Perusahaan Gas Negara Tbk. Hal inilah yang menjadi fokus dan menarik perhatian penulis untuk mengetahui lebih dalam bagaimana perlakuan akuntansi piutang usaha yang ada di PT Perusahaan Gas Negara Tbk melalui penyusunan laporan akhir yang berjudul **“Tinjauan Akuntansi Piutang Usaha atas Pelanggan RTPK pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan kondisi pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk, maka rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana ketentuan dan kebijakan akuntansi atas piutang usaha pelanggan RTPK pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk?
2. Bagaimana perlakuan piutang usaha bermasalah pelanggan RTPK pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk?
3. Bagaimana kesesuaian perlakuan akuntansi atas piutang usaha pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan?

1.3 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Perusahaan Gas Negara Tbk, sebagaimana yang dituangkan dalam tugas akhir adalah:

1. Menguraikan ketentuan dan kebijakan akuntansi atas piutang usaha pelanggan RTPK pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk.
2. Menguraikan bagaimana perlakuan piutang usaha bermasalah pelanggan RTPK pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk.
3. Mengevaluasi kesesuaian perlakuan akuntansi atas piutang usaha pada PT Perusahaan Gas Negara Tbk dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan.

1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan atas adanya Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Perusahaan Gas Negara Tbk, sebagaimana yang dituangkan dalam tugas akhir adalah:

1. Bagi Penulis
Sebagai implementasi ilmu yang telah dipelajari selama menjadi mahasiswa Program Studi Akuntansi Sekolah Vokasi IPB dalam penerapan di dunia kerja yang nyata. Serta menambah ilmu dan pengalaman dalam dunia kerja yang belum didapatkan selama menjadi mahasiswa.
2. Bagi Pembaca
Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan sekaligus referensi sebagai sarana pembelajaran terkait perlakuan akuntansi piutang usaha.
3. Bagi Perusahaan
Sebagai gambaran informasi dan pertimbangan dalam penerapan kebijakan mengenai piutang usaha RTPK PT Perusahaan Gas Negara Tbk di masa yang akan datang.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.