PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PIUTANG USAHA MENGGUNAKAN METODE VOUCHER PADA PT PARA BATHARA SURYA

RANGKUMAN TUGAS AKHIR

Oleh:

DESY DWI WULANDARI

NIM : 2010410322

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2013

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama	:	Desy Dwi Wulandari
Tempat, Tanggal Lahir	:	Mojokerto, 22 Desember 1989
NIM	:	2010410322
Jurusan	:	Akuntansi
Program Pendidikan	:	Diploma III
Program Studi	:	Akuntansi
Judul	:	Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Usaha Menggunakan Metode Voucher Pada PT Para Bathara Surya.

Disetujui dan Diterima baik oleh:

Dosen Pembimbing	Co Dosen Pembimbing
Tanggal : 13 - 05 - 2013	Tanggal : 13 - 05 - 2013
Kautsar Riza Salman, SE.,Ak.,M.SA.,BKP.,SAS	**Riski Aprillia Nita, SE., M.A**

Ketua Program Diploma

Tanggal : 13 - 05 - 2013

Kautsar Riza Salman, SE.,Ak.,M.SA.,BKP.,SAS

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis di bidang usaha jasa pada era modern saat ini semakin ketat yang memacu perusahaan untuk dapat melakukan sebuah inovasi agar jalannya aktivitas usaha menjadi lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan utama perusahaan. Dalam hal ini peningkatan perolehan laba sebagai tujuan utama perusahaan. Para Bathara Surya sebagai perusahaan jasa taksi, mempunyai armada taksi yang cukup banyak di Surabaya dan Sidoarjo harus diakui telah memegang peranan yang penting sebagai sarana jasa tranportasi untuk masyarakat menengah sampai menengah keatas. Penjualan jasa merupakan salah satu modal kerja yang paling utama bagi perusahaan, karena dari aktivitas ini akan menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Penjualan jasa yang dilakukan perusahaan kepada pelanggan dapat berupa penjualan secara tunai maupun kredit. Dari penjualan jasa yang dilakukan secara tunai, perusahaan akan menerima uang kas secara langsung. Sedangkan penjualan jasa yang dilakukan secara kredit, akan menimbulkan piutang usaha bagi perusahaan. Pada PT Para Bathara Surya, piutang usaha yang timbul ini dikarenakan perusahaan mengeluarkan *voucher* pasca bayar sebagai alat pembayaran non tunai, sehingga yang harus diperhatikan adalah adanya *voucher* pasca bayar yang dibuat oleh perusahaan sebagai dasar penagihan dan ketepatan waktu penagihan. Hal ini dikarenakan dana yang berasal

dari pembayaran tagihan *voucher* pasca bayar dari pelanggan setiap bulannya merupakan pendapatan yang berpengaruh pada arus kas bagi perusahaan. Oleh sebab itu, bagian penjualan dituntut untuk memiliki informasi penjualan yang baik dalam menunjang kinerjanya, teliti, dan akurat dalam pengelolaan hasil penjualan serta proses pembuatan pelaporannya. Berdasarkan latar belakang tersebut dapat diketahui bahwa piutang usaha yang terjadi di PT Para Bathara Surya terjadi karena adanya *voucher* pasca bayar pelanggan, sehingga piutang usaha dengan menggunakan metode *voucher* ini akan sangat menarik untuk dibahas lebih dalam tentang bagaimana perlakuan akuntansi untuk piutang usaha menurut Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), maka judul yang diangkat untuk pembahasan ini adalah "Perlakuan Akuntansi atas Piutang Usaha Menggunakan Metode *Voucher* pada PT Para Bathara Surya".

1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini yaitu:

1. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas piutang usaha menggunakan metode *voucher* pada PT Para Bathara Surya.
2. Untuk mengetahui kesesuaian pengakuan atas piutang usaha pada PT Para Bathara Surya dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik.

3. Untuk mengetahui kesesuaian penilaian atas piutang usaha pada PT Para Bathara Surya dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik.
4. Untuk mengetahui kesesuaian penyajian atas piutang usaha pada PT Para Bathara Surya dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik.

1.3 Metode Penelitian

Metode pengamatan penyusunan tugas akhir yang digunakan adalah :

1. Metode pengumpulan data menggunakan metode deskriptif.
2. Pengamatan *(Observastion).*
3. Tanya jawab *(Interview).*

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Piutang

Pengertian piutang dijabarkan oleh beberapa pakar akuntansi diantaranya, Martani (2012:193) yang mendefinisikan piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Sedangkan menurut Kieso (2011:347), *Accounts receivables are oral promises of the purchaser to pay for goods and services sold. They represent "open accounts" resulting from short-term extensions of credit*. Sementara menurut Nandakumar (2012:318), Pinjaman dan piutang yang berasal dari perusahaan adalah aset keuangan non-derivatif dengan pembayaran yang ditetapkan atau pembayaran yang ditentukan dan tidak ditawarkan di dalam suatu pasar aktif.

2.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Kieso (2008:346), untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan menjadi dua:

1. Piutang Lancar.
2. Piutang Tidak Lancar.

Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca menjadi:

1. Piutang Dagang (Trade Recevables)
    a. Piutang Usaha (Account Receivables)
    b. Wesel Tagih (Notes Receivables)

2. Piutang Non Dagang (Non Trade Receivables)
    a. Uang muka kepada karyawan dan staf.
    b. Uang muka kepada anak perusahaan.
    c. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian kerusakan
    d. Deposito sebagai jaminan penyedia jasa atau pembayaran.
    e. Piutang dividen dan bunga.
    f. Dll.

2.3 Pengakuan Piutang Usaha

Sesuai dengan SAK ETAP (2.24), bahwa pengakuan unsur laporan keuangan merupakan proses pembentukan suatu pos dalam neraca atau laba rugi yang memenuhi definisi suatu unsur dan memenuhi kriteria sebagai berikut: (a) ada kemungkinan bahwa manfaat ekonomi yang terkait dengan pos tersebut akan mengalir dari atau ke dalam entitas; dan (b) pos tersebut mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur dengan andal.

2.4 Metode Pencatatan Akuntansi

Metode pencatatan akuntansi yaitu:

1. Metode *Cash Basis.*
2. Metode *Accrual Basis.*

2.5 Penilaian Piutang Usaha

Penilaian piurang usaha meliputi tentang penilaian piutang usaha tak tertagih yang merupakan kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu atau beban piutang tak tertagih. Ada dua prosedur untuk mencatat piutang tak tertagih:

1. Metode Penghapusan Langsung.
2. Metode Penghapusan Tidak Langsung (Cadangan).

2.6 Penyajian Piutang di Neraca

Menurut Martani (2012:226), piutang dalam laporan posisi keuangan disajikan dalam kelompok aset lancar. Perusahaan menyajikan piutang dalam beberapa kategori seperti piutang dagang, piutang usaha, dan piutang lain. Piutang biasanya disajikan dalam satu baris, tetapi dapat juga disajikan secara detail subkomponennya. Jika disajikan dalam satu baris, maka subkomponennya disajikan dalam catatan atas laporan keuangan.

BAB III

KONDISI UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT. Para Bathara Surya di Surabaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha jasa transportasi di bidang taksi argo. Perusahaan ini didirikan berdasarkan akte notaris Nansijani Soehndjaja, SH pada tanggal 20 Februari 1997 dengan berlokasi di Jalan Tegalsari 107 Surabaya. Perusahaan ini disahkan oleh Menteri Kehakiman RI dan mendapat ijin nomor: C2-5804 HT 01-01 tahun 1997 tanggal 30 Juni 1997 dan juga mendapat pengesahan dari berita negeri RI No. 2547, tambahan berita Negara RI No. 38 tanggal 12 Mei 1998. Selain itu perusahaan juga membuat akte perubahan Nansijani Soehandjaja, SH. Surabaya tentang perubahan atau penambahan modal perusahaan RUPS tanggal 5 Juli 2001 akte No. 21 tanggal 22 Oktober 2001 tentang perubahan susunan pengurus. Perusahaan ini juga mempunyai perijinan dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) antara lain :

1. Ijin operasi taksi
2. Surat persetujuan Wali Kota Madya Keputusan Dati II Surabaya
    a. Nomor: 551.21/022/402.02.02/1997 Tanggal 8 April 1997 tentang ijin operasi taksi untuk seratus unit armada taksi pertama.
    b. Nomor: 551.21/023/402.02.02/1997 Tanggal 8 April 1997 tentang ijin operasi taksi untuk seratus unit armada taksi kedua.

.

c. Nomor: 551.21/024/402.02.02/1997 Tanggal 8 April 1997 tentang ijin operasi taksi untuk seratus unit armada taksi ketiga.

d. Nomor: 551.21/025/402.02.02/1997 Tanggal 8 April 1997 tentang ijin operasi taksi untuk seratus unit armada taksi keempat.

e. Nomor: 551.21/026/402.02.02/1997 Tanggal 8 April 1997 tentang ijin operasi taksi untuk seratus unit armada taksi kelima.

f. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP : No. 265/12.1/PB/VII/1997 Tanggal 9 Juli 1997 perdagangan)

g. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) No. 1.731.036.8-607 KPP Surabaya Tegalsari.

3.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan misi perusahaan adalah untuk maju dan berkembang menjadi lebih besar demi kesejahteraan seluruh karyawan dan pengemudi Taksi Silver.

BAB IV

PEMBAHASAN MASALAH

4.1 Pengakuan Piutang Usaha Menggunakan Metode Voucher

Piutang PT Para Bathara Surya terjadi karena adanya transaksi penjualan jasa secara kredit. PT Para Bathara Surya mengakui piutang usahanya sebagai "Piutang *Voucher*", artinya piutang tersebut terjadi atas transaksi yang berkaitan langsung dengan aktivitas perusahaan yaitu penjualan atau pemakaian jasa taksi secara kredit antara perusahaan dengan pelanggan.

Contoh:

1. Untuk mencatat penjualan atau pemakaian jasa taksi, pelanggan membayar dengan *voucher* pelanggan perorangan (piutang *voucher* pelanggan) dengan termin 10/n, n/30. Piutang *voucher* pelanggan merupakan piutang yang timbul karena pemakai jasa Taksi Silver menggunakan *voucher* pelanggan sebagai alat pembayaran jasa taksi. Piutang *voucher* pelanggan ini terdiri dari pelanggan perorangan dengan termin 10/n, n/30 dan pelanggan instansi dengan termin 15/n, n/30.

   Contoh:

   Pada tanggal 1 Nopember 2012 pelanggan Taksi Silver memakai jasa taksi sebesar Rp 156.000,- dan membayar memakai *voucher* pasca bayar pelanggan perorangan atas nama pelanggan *voucher* Yuriko Nakajima. Perusahaan membuat dan mengirimkan tagihan atas pemakaian jasa taksi tersebut pada tanggal 1 Desember 2012 kepada pelanggan *voucher* Yuriko

Nakajima. Yuriko Nakajima membayar tagihan tersebut pada tanggal 8 Desember 2012. Termin pembayaran 10/n, n/30 setelah tanggal tagihan.

Maka jurnal yang dicatat adalah sebagai berikut:

a. Pada saat pemakaian jasa taksi tanggal 1 Nopember 2012.

Dr. Piutang *Voucher* Pelanggan	Rp 156.000,-
Cr. Pendapatan Jasa Taksi	Rp 156.000,-

b. Pada saat pembuatan dan penyerahan tagihan tanggal 1 Desember 2012.

Tidak ada jurnal.

c. Pada saat pembayaran atau pelunasan tagihan tanggal 8 Desember 2012.

Dr. Kas	Rp 140.400,-
Dr. Diskon *Voucher* Pelanggan	Rp 15.600,-
Cr. Piutang *Voucher* Pelanggan	Rp 156.000,-

Untuk mencatat penjualan atau pemakaian jasa taksi, pelanggan membayar dengan *voucher* pelanggan instansi (piutang *voucher* pelanggan) dengan termin 15/n, n/30.

Contoh:

Pada tanggal 3 Nopember 2012 pelanggan Taksi Silver memakai jasa taksi sebesar Rp 250.000,- dan membayar memakai *voucher* pasca bayar pelanggan instansi atas nama pelanggan instansi Universitas Surabaya (UBAYA). Perusahaan membuat dan mengirimkan tagihan atas pemakaian jasa taksi tersebut pada tanggal 1 Desember 2012 kepada pelanggan instansi Universitas Surabaya. Universitas Surabaya membayar tagihan tersebut

pada tanggal 5 Desember 2012. Termin pembayaran 15/n, n/30 setelah tanggal tagihan.

Maka jurnal yang dicatat adalah sebagai berikut:

a. Pada saat pemakaian jasa taksi tanggal 3 Nopember 2012.

Dr. Piutang *Voucher* Pelanggan	Rp 250.000,-
Cr. Pendapatan Jasa Taksi	Rp 250.000,-

b. Pada saat pembuatan dan penyerahan tagihan tanggal 1 Desember 2012.

Tidak ada jurnal.

c. Pada saat pembayaran atau pelunasan tagihan tanggal 5 Desember 2012.

Dr. Kas	Rp 212.500,-
Dr. Diskon *Voucher* Pelanggan	Rp 37.500,-
Cr. Piutang *Voucher* Pelanggan	Rp 250.000,-

2. Untuk mencatat penjualan atau pemakaian jasa taksi, pelanggan membayar dengan *voucher* Juanda (piutang *voucher* juanda) dengan termin 17,5/n, n/30. Piutang *voucher* Juanda merupakan piutang yang timbul karena pemakai jasa Taksi Silver menggunakan *voucher* yang diberikan oleh pihak Bandara Udara Internasional Juanda sebagai alat pembayaran jasa taksi. Dalam hal ini pihak Bandara Udara Internasional Juanda telah mempunyai kesepakatan bersama dengan PT Para Bathara Surya.

Contoh:

Pada tanggal 10 Nopember 2012 pelanggan Taksi Silver memakai jasa taksi dari Bandara Udara Internasional Juanda sebesar Rp 300.000,- dan membayar memakai *voucher* Juanda yang telah disediakan oleh pihak Juanda sebagaimana kesepakatan dengan perusahaan. Perusahaan membuat dan mengirimkan tagihan atas pemakaian jasa taksi tersebut kepada pihak Bandara Udara Internasional Juanda pada tanggal 1 Desember 2012. Pihak Bandara Udara Internasional Juanda membayar tagihan tersebut pada tanggal 5 Desember 2012. Termin pembayaran 17,5/n, n/30 setelah tanggal tagihan.

Maka jurnal yang dicatat adalah sebagai berikut:

a. Pada saat pemakaian jasa taksi tanggal 10 Nopember 2012.

Dr. Piutang *Voucher* Juanda	Rp 300.000,-	
Cr. Pendapatan Jasa Taksi		Rp 300.000,-

b. Pada saat pembuatan dan penyerahan tagihan tanggal 1 Desember 2012.

Tidak ada jurnal.

c. Pada saat pembayaran atau pelunasan tagihan tanggal 5 Desember 2012.

Dr. Kas	Rp 247.500,-	
Dr. Diskon *Voucher* Juanda	Rp 52.500,-	
Cr. Piutang *Voucher* Juanda		Rp 300.000,-

3. Untuk mencatat penjualan atau pemakaian jasa taksi, pelanggan membayar dengan *voucher* diskon Rp 5000,-. Piutang *voucher* lain-lain merupakan

sebuah promosi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menarik pelanggan lebih banyak lagi dengan memberi *voucher* diskon tunai Rp 5000,-. Pemakaian *voucher* diskon Rp 5000,- hanya bisa mengurangi jumlah nominal pemakaian taksi pada waktu *voucher* diskon itu dipergunakan.

Contoh:

Pada tanggal 17 Oktober 2012 Roy Nugroho memakai jasa Taksi Silver sebesar Rp 30.000,- dan membayarnya dengan tunai disertai dengan *voucher* diskon Rp 5.000,-.

Maka jurnal yang dicatat adalah sebagai berikut:

Dr. Kas	Rp 25.000,-	
Dr. Diskon *voucher* 5000	Rp 5.000,-	
Cr. Piutang vocher lain-lain		Rp 5.000,-
Cr. Pendapatan jasa taksi		Rp 25.000,-

4.2 Penilaian Piutang Usaha Menggunakan Metode Voucher

Penilaian piutang tak tertagih oleh PT Para Bathara Surya menggunakan metode langsung dilakukan perusahaan pada saat piutang *voucher* benar-benar tidak tertagih. Berikut ini merupakan jumlah yang dihapuskan oleh PT Para Bathara Surya untuk menilai piutang usaha atau piutang *voucher* yang tidak dapat tertagih dengan menggunakan metode langsung:

Contoh:

Pelanggan *voucher* perorangan atas nama Erna mempunyai tagihan piutang *voucher* pada bulan Juni yang belum dilakukan pelunasan sebesar Rp 82.300,-.

Setelah dilakukan penagihan dan petugas penagihan mendatangi rumah Erna, ternyata pelanggan tersebut sudah berpindah alamat ke luar kota dan perusahaan tidak mengetahui alamat rumahnya yang baru. Atas hal tersebut, maka perusahaan memutuskan bahwa piutang *voucher* atas nama pelanggan Erna dihapuskan. Maka jurnal yang dicatatadalah sebagai berikut:

Dr. Beban Kerugian Piutang *Voucher*	Rp 82.300,-	
Cr. Piutang *Voucher* Pelanggan		Rp 82.300,-

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Piutang usaha menggunakan metode *voucher* pada PT Para Bathara Surya dicatat sebagai "Piutang *Voucher*" yang artinya piutang tersebut terjadi karena adanya penjualan jasa taksi secara kredit oleh pelanggan dengan menggunakan *voucher* pasca bayar. Piutang *voucher* terdiri dari piutang *voucher* pelanggan yang dibagi menjadi pelanggan perorangan dan pelanggan instansi, kemudian ada piutang *voucher* juanda dan piutang *voucher* lain-lain. Diskon tunai dari piutang usaha PT Para Bathara Surya diakui dengan menggunakan *gross method* dan memiliki termin yang berbeda sesuai dengan jenis *voucher* yang digunakan. PT Para Bathara Surya tidak membentuk cadangan piutang tak tertagih sebagai taksiran atas kemungkinan kerugian piutangnya karena perusahaan berasumsi bahwa semua piutang dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun, akan tetapi pada kenyataannya ada piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun tersebut.

5.2 Saran

Saran yang diusulkan kepada PT Para Bathara Surya adalah sebagai berikut:

1. Apabila piutang usaha atau piutang *voucher* yang benar-benar tidak dapat tertagih mengalami kenaikan yang signifikan dari tahun ke tahun sebaiknya perusahaan membuat cadangan piutang tak tertagih.
2. Sebaiknya perusahaan membuat batasan *(cut off)* atas pelunasan tagihan piutang *voucher* pelanggannya dan memberikan suatu sanksi kepada pelanggan *vouche*rnya berupa pengurangan diskon tunai apabila pelanggan telat untuk melunasi tagihannya.