

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan perkembangan era globalisasi saat ini, perkembangan sektor transportasi juga mengalami peningkatan yang cukup signifikan, begitu juga di Indonesia. Pengguna transportasi umum di Indonesia semakin mengalami peningkatan dari tahun ke tahun terutama pada sektor perkeretaapian di Indonesia, hal itu dapat dilihat dari data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statitiska (BPS) yang mencatat bahwa pengguna jasa kereta api di Indonesia mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, terbukti pada tahun 2017 total penumpang kereta api Indonesia berjumlah 393,268 ribu orang, sedangkan pada tahun 2018 berjumlah 422,120 ribu orang dan pada tahun 2019 kemarin berjumlah sebanyak 428,006 ribu orang yang menggunakan jasa kereta api. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa memang benar penumpang kereta api mengalami peningkatan jumlah. Hal tersebut terjadi karena perkembangan dan pelayanan jasa transportasi di Indonesia yang mengalami banyak peningkatan dan perubahan, maka tidak heran jika banyak perusahaan transportasi menciptakan inovasi-inovasi barunya agar tidak mengalami ketertinggalan dan mampu bertahan dan menyesuaikan dengan perubahan era modern saat ini. Perusahaan banyak yang melakukan kerja sama dengan pihak lain atau pihak ketiga untuk memenuhi tujuannya dalam melayani masyarakat agar mendapat kemudahan dan pelayanan yang maksimal dan perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan.

Perusahaan mendapat laba dari penjualan barang maupun jasa yang merupakan sumber terbesar pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualannya perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai maupun kredit. Tetapi perusahaan akan lebih menyukai jika penjualan dilakukan secara tunai karena pada dasarnya penjualan secara tunai perusahaan akan segera menerima kas atas penjualannya, sebaliknya jika perusahaan melakukan penjualan secara

kredit maka pembayaran kas oleh konsumen tidak akan dilakukan pada saat terjadinya transaksi melainkan akan dilakukan penagihan pada tanggal jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dengan konsumen. Namun, di sisi lain konsumen lebih menyukai jika perusahaan melakukan penjualan secara kredit karena konsumen dapat melakukan penangguhan pembayaran atau pembayaran dapat ditunda selama tanggal jatuh tempo. Dengan adanya penjualan secara kredit maka akan menimbulkan terjadinya piutang. Piutang menunjukkan adanya klaim perusahaan kepada pihak lain yang dapat berupa uang, barang, atau jasa (Rudiantoro).

PT Kereta Api Indonesia (Persero) merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang transportasi yang menyelenggarakan jasa angkutan kereta api. PT Kereta Api Indonesia menyediakan layanan angkutan penumpang, angkutan barang, dan angkutan non barang. Wilayah operasi PT Kereta Api Indonesia (Persero) mencakup Pulau Jawa dan Sumatra. Untuk wilayah kerja di Pulau Jawa dibagi berdasarkan Daerah Operasi (Daop), sedangkan untuk wilayah kerja Pulau Sumatra dibagi berdasarkan Divisi Regional (Divre). Wilayah kerja PT Kereta Api Indonesia (Persero) terdiri atas 9 Daerah Operasi (Daop) yang berada di Pulau Jawa dan 5 Divisi Regional (Divre) yang berada di Pulau Sumatra.

Daerah Operasi (Daop) 8 Surabaya merupakan salah satu daerah operasi perkeretaapian Indonesia yang lokasi kantornya berada di Surabaya yang letaknya bersebelahan dengan Stasiun Surabaya Gubeng baru. PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daop 8 Surabaya dalam menjalankan usaha jasa angkutanya bekerja sama dengan banyak pihak, oleh karena itu perusahaan tidak hanya melakukan penjualan jasa secara tunai saja, tetapi perusahaan juga banyak melakukan penjualan jasa secara kredit yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari. Piutang dalam PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daop 8 Surabaya terbagi menjadi 2 bagian, yaitu Piutang Usaha dan Piutang Lain-lain. Untuk Piutang Usaha sendiri dibagi ke dalam 2 bagian yaitu piutang usaha pihak berelasi dan piutang usaha pihak ketiga.

Oleh karena itu, piutang usaha bagi PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daop 8 Surabaya merupakan bagian yang cukup penting dalam operasional perusahaan. Banyak hal yang harus diperhatikan dan perlunya perlakuan khusus

dalam pengambilan keputusan dan pengendalian terhadap piutang usaha. Maka dari itu penulis ingin mengetahui bagaimana pengendalian kebijakan piutang perusahaan diantaranya terkait dengan pengakuan piutang, penagihan piutang, penilaian piutang, pelaporan piutang, serta estimasi penyisihan piutang jika adanya piutang yang tidak dapat tertagih. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka penulis ingin mengambil Laporan Tugas Akhir dengan mengangkat judul “Perlakuan Akuntansi Terhadap Piutang Usaha Pada PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 8 Surabaya”.

## **1.2 Landasan Teori**

### **1.2.1 Pengertian Piutang**

Piutang timbul akibat terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit. Perusahaan banyak yang melakukan penjualannya secara kredit agar dapat menjual barang atau jasa yang lebih banyak. Piutang yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa biasanya digolongkan ke dalam piutang usaha. Piutang memiliki pengertian atau definisi yang berbeda menurut para ahli. Piutang menurut Reeve, Warren *et. al* (2009 : 437) adalah “Istilah piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain”. Piutang merupakan bagian yang penting dan signifikan dari total aset lancar.

Menurut Rudianto (2012 : 210) “Piutang adalah klaim perusahaan atau uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu”. Menurut Supami, Ati Retna, Defia (2017 : 85) “Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini”. Menurut Kieso (201

Kesimpulan dari beberapa definisi menurut para ahli di atas adalah piutang merupakan tuntutan kepada pihak lain karena adanya penjualan yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan yang dilakukan pada masa lalu dan akan dilakukan penagihan pada masa sekarang.

### 1.2.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Retna, Defia, dan Supami (2017:86) piutang dapat diklasifikasikan menjadi 3 bagian yaitu :

1. Piutang usaha / dagang (*Trade receivable*)

Piutang usaha merupakan piutang yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan yang nantinya penagihan akan dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Pada umumnya jangka waktu pelunasan klien antara 30-60 hari tergantung syarat kredit yang dilakukan di awal. Piutang usaha biasanya tidak disertai dengan surat perjanjian sehingga mungkin pelunasan piutang usaha kurang terjamin.

2. Piutang wesel atau Wesel tagih (*Notes receivable*)

Piutang wesel merupakan surat tertulis yang memuat pernyataan pelaksanaan hutang dan jangka waktu pelunasannya. Piutang wesel biasanya memiliki jangka waktu pelunasan yang lebih lama dari piutang usaha, jangka waktunya 30 sampai 90 hari. Wesel tagih menjadi bukti yang cukup kuat adanya hutang antara perusahaan dengan klien.

3. Piutang lainnya (*Other receivable*)

Piutang lainnya meliputi piutang yang bukan berasal dari usaha/perdagangan (non-usaha). Piutang ini biasanya berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan. Contohnya antara lain yaitu piutang bunga, piutang karyawan, piutang pajak dan lain sebagainya. Piutang ini memiliki jangka waktu pelunasan yang lebih lama dari piutang usaha dan piutang wesel, jangka waktu pelunasannya biasanya lebih dari satu tahun atau bahkan belum tentu memiliki tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

Ketiga jenis piutang di atas selanjutnya akan dikelompokkan lagi menjadi 2 bagian dalam setiap piutang yaitu piutang afiliasi dan piutang pihak ketiga atau piutang tidak afiliasi. Piutang afiliasi merupakan piutang yang terjadi antara perusahaan dengan organisasi atau perorangan yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan, sedangkan piutang pihak ketiga merupakan piutang yang terjadi antara

perusahaan dengan organisasi/perorangan yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan atau biasa disebut dengan pihak ketiga.

### 1.2.3 Pengakuan Piutang

Menurut Kieso (2015) piutang usaha umumnya muncul sebagai akibat dari pengaturan pendapatan. Prinsip pengakuan piutang usaha berkaitan erat dengan prinsip pengakuan pendapatan, prinsip pengakuan pendapatan menyatakan bahwa perusahaan harus mengakui pendapatan ketika memenuhi kewajiban kinerjanya dengan memberikan barang atau jasanya kepada pelanggan. Begitu juga dengan prinsip pengakuan piutang usaha, piutang yang berasal dari penjualan barang diakui saat hak milik berpindah atau beralih ke pembeli tergantung bagaimana syarat dan perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak pada saat awal dilakukannya penjualan. Sedangkan untuk pengakuan piutang usaha yang berasal dari penjualan jasa kepada pelanggan diakui pada saat jasa tersebut dilakukan.

Menurut PSAK 71 (3.1) Entitas mengakui aset keuangan atau liabilitas keuangan dalam laporan posisi keuangan, jika dan hanya jika, entitas menjadi salah satu pihak dalam ketentuan pada kontrak instrumen tersebut. Piutang diakui sebagai aset atau liabilitas jika entitas yang bersangkutan menjadi salah satu pihak dalam kontrak, dan entitas tersebut memiliki kewajiban untuk membayar kas. Entitas mengakui semua hak dan kewajiban kontraktual yang timbul dari derivatif sebagai aset dan liabilitas dalam laporan posisi keuangannya (PSAK 71, PP3.1.1)

Ayat jurnal pengakuan piutang usaha penjualan atas barang atau jasa adalah sebagai berikut :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Piutang Usaha		xxxx	
	Penjualan			xxxx

### 1.2.4 Penilaian Piutang

Penilaian piutang bertujuan untuk menggambarkan jumlah piutang bersih, sehingga menunjukkan nilai bersih yang dapat di realisasi atau biasa disebut dengan net realizable value. Net realizable value merupakan jumlah nilai bruto piutang dikurangi dengan penyisihan piutang tak tertagih.

Berdasarkan PSAK 71 (P 4.1.1) aset keuangan diukur pada biaya perolehan diamortisasi, nilai wajar melalui penghasilan komprehensif lain atau nilai wajar melalui laba rugi, dengan dua dasar pengenaan yaitu :

- a) Model bisnis entitas dalam mengelola aset keuangan.
- b) Karakteristik arus kas kontraktual dari aset keuangan.

Pada saat pengakuan awal piutang dagang atau piutang usaha diukur berdasarkan nilai wajarnya. Nilai wajar instrumen keuangan pada saat pengakuan awal biasanya sama dengan nilai transaksinya yaitu besarnya nilai yang diperoleh atau diterima oleh perusahaan atas imbalan penjualan yang telah diberikan perusahaan.

Jika nilai wajar pada aset keuangan atau liabilitas pada saat pengakuan awal tersebut tidak sesuai dengan harga transaksinya, maka akan dicatat pada tanggal sebagai berikut :

- 1) Entitas mengakui perbedaan yang terjadi pada saat pengakuan awal antara nilai wajar dengan nilai transaksinya dengan harga transaksi sebagai keuntungan dan kerugian.
- 2) Entitas mengakui bahwa selisih yang ditangguhkan sebagai keuntungan atau kerugian hanya sebatas keuntungan atau kerugian yang timbul dari perubahan dalam faktor yang akan dipertimbangkan pelaku pasar dalam memperhitungkan nilai aset atau liabilitas.

### 1.2.5 Pelaporan Piutang

Pada pelaporan piutang usaha harus dilaporkan sebesar nilai realisasi bersihnya (*Net realizable value*). Piutang usaha dinilai sebesar jumlah yang diharapkan diterima pada saat pelunasan, namun jumlah tersebut belum tentu sesuai dengan yang secara formal tercantum sebagai piutang. Hal tersebut dikarenakan

perusahaan atau entitas akan melakukan pengurangan jumlah piutang dengan estimasi nilai piutang yang tak tertagih.

Menurut Iman Santoso (2007 : 200) Piutang dilaporkan pada Laporan Posisi Keuangan, pada umumnya piutang usaha ini digolongkan ke dalam aktiva lancar (*current asset*) yang berarti piutang memiliki jangka waktu jatuh tempo selama setahun atau kurang dari setahun. Tetapi terdapat piutang yang memiliki jangka waktu jatuh tempo yang lebih dari satu tahun, maka dari itu piutang tersebut digolongkan ke dalam bukan aktiva lancar (*non current asset*).

### **1.2.6 Piutang Tak Tertagih**

Penjualan barang atau jasa secara kredit memiliki tujuan untuk menambah pendapatan penjualan, tetapi pada pelaksanaannya penjualan secara kredit juga mendapat banyak risiko diantaranya yaitu adanya kemungkinan bahwa piutang tidak dapat ditagih. Risiko tersebut dapat terjadi karena adanya perbedaan masa antara penyerahan barang dengan penerimaan kas. Piutang tidak dapat tertagih juga tidak dapat dihindari oleh perusahaan, karena hal tersebut sudah menjadi konsekuensi dari pelaksanaan penjualan secara kredit. Oleh karena itu perusahaan perlu mengestimasi nilai dari piutang yang tidak dapat tertagih tersebut.

Menurut Agus,Wibowo,Hexana (2017:52) tidak dapat tertagihnya piutang atas penjualan yang dilakukan secara kredit disebut dengan penurunan nilai piutang kerugian piutang (*bad debt*) dan diperlakukan sebagai beban dalam laporan laba rugi. Berdasarkan PSAK 71 (P 5.5.1) entitas mengakui penyisihan kerugian untuk kerugian kredit ekspektasian pada aset keuangan yang diukur pada biaya perolehan diamortisasi atau diukur pada nilai wajar melalui penghasilan komprehensif. Kerugian kredit ekspektasian adalah rata-rata tertimbang atas kerugian kredit dengan masing-masing terjadinya risiko gagal bayar sebagai pembobotan.

### 1.2.7 Estimasi Piutang Tak Tertagih

Perusahaan perlu melakukan estimasi besarnya kemungkinan piutang yang tidak dapat tertagih karena kemungkinan tidak semua piutang usaha dapat terlunasi. Estimasi besarnya piutang yang tidak dapat tertagih didasarkan pada pengalaman perusahaan pada masa lalu dan perkiraan perusahaan di masa yang akan datang. Menurut Agus (2017:56) tujuan menentukan estimasi besarnya piutang yang tidak dapat tertagih adalah untuk mengestimasi beban yang berkaitan dengan penjualan secara kredit dan untuk menyatakan nilai dari piutang usaha yang dapat direalisasikan pada masa yang akan datang. Untuk menetapkan besarnya jumlah estimasi penyisihan piutang yang tidak dapat tertagih terdapat 3 dasar penetapan yang berbeda, diantaranya adalah sebagai berikut :

#### 1) Persentase piutang

Pada metode persentase piutang besarnya jumlah estimasi pencadangan piutang yang tidak dapat tertagih didasarkan pada data-data yang terdapat di dalam neraca, oleh sebab itu metode ini biasanya disebut dengan metode pendekatan neraca. Data yang terdapat di dalam neraca yang dimaksud adalah data dari saldo piutang usaha pada akhir periode. Pada metode ini jika semakin besar jumlah piutang maka nilai pencadangan piutang yang tidak dapat tertagih jumlahnya juga akan semakin besar. Penentuan persentase kemungkinan piutang tak tertagih didasarkan pada pengalaman masa lalu perusahaan. Jadi perhitungan pada metode persentase piutang ini ditentukan dengan perkalian antara saldo piutang usaha dengan persentase estimasi piutang yang tidak dapat tertagih (cadangan penurunan nilai piutang). Untuk hasil dari pendekatan ini menekankan pada penyisihan piutang ragu-ragu atau penyisihan piutang tak tertagih untuk menentukan jumlah bersih dari piutang usaha sehingga perlu dilakukan penyesuaian dengan penyisihan cadangan piutang tak tertagih yang ada sebelumnya pada neraca.

#### 2) Persentase penjualan

Pada metode persentase penjualan ini besarnya jumlah pencadangan piutang yang tidak dapat tertagih berdasarkan pada data-data yang terdapat dalam



laporan laba rugi, sehingga metode ini juga sering disebut dengan metode pendekatan laba rugi. Data yang dimaksud dalam laporan laba rugi merupakan saldo penjualan yang dilakukan secara kredit. Pada metode pendekatan ini besar kecilnya penurunan nilai piutang yang tidak dapat tertagih berdasarkan pada besar kecilnya penjualan yang dilakukan secara kredit, apabila semakin besar penjualan kredit maka akan semakin besar pula jumlah piutang yang tidak dapat tertagih. Untuk metode pendekatan laba rugi sendiri menghasilkan jumlah beban piutang ragu-ragu berbeda dengan metode pendekatan neraca yang menghasilkan jumlah penyisihan piutang ragu-ragu, sehingga untuk pendekatan laba rugi tidak diperlukan penyesuaian dengan penyisihan piutang ragu-ragu yang terdapat pada neraca sebelumnya.

### 3) Analisis umur piutang

Metode analisis umur piutang disusun oleh perusahaan untuk menentukan kapan tanggal jatuh tempo pada masing-masing pelanggan. Semakin lama piutang yang beredar maka semakin besar pula risiko piutang yang tidak dapat tertagih begitu juga jika piutang sudah lewat jatuh tempo maka tentunya kemungkinan piutang yang tidak dapat tertagih akan semakin besar daripada yang belum jatuh tempo. Metode analisis umur piutang ini mengklasifikasikan piutang ke dalam berbagai kelompok umur. Untuk mengetahui umur piutang perusahaan berpatokan pada tanggal faktur, tanggal jatuh tempo dan tanggal neraca masing-masing pelanggan.

Contoh analisis umur piutang :

**Tabel 1.1 Pengelompokan umur piutang**

<b>Umur piutang</b>	<b>Persentase piutang tak tertagih</b>
Belum menunggak	0
Menunggak : 1 – 30	1
31 – 60	2
61 – 90	4
> 90	10

### 1.2.8 Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Menurut Kieso (2017 : 7-36) pada pencatatan akuntansi piutang yang tidak dapat tertagih terdapat 2 metode penghapusan piutang yang digunakan, yaitu metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) dan metode pencadangan atau penyisihan (*allowance method*). Kedua metode tersebut akan dijelaskan lebih detail seperti di bawah ini :

#### 1) Metode penghapusan langsung (*Direct write-off method*)

Metode penghapusan langsung merupakan suatu metode yang mengakui beban piutang yang tidak dapat tertagih pada saat terjadinya atau saat keterangan laporan dianggap tidak tertagih, sehingga akan mempengaruhi laba bersih perusahaan secara relevan karena perusahaan sebelumnya tidak melakukan penyisihan piutang yang tidak dapat tertagih jadi apabila jumlah piutang yang tidak dapat tertagih tersebut bernilai cukup banyak maka akan sangat mempengaruhi dan mengurangi laba bersih suatu perusahaan. Ketika suatu perusahaan menentukan bahwa piutang tersebut tidak dapat tertagih, maka perusahaan akan membebankan kerugian pada beban kerugian utang (*Bad debt expenses*). Perusahaan memilih metode penghapusan langsung karena perusahaan akan benar-benar mengetahui kapan piutang tersebut tidak dapat tertagih.

Jurnal penghapusan piutang metode langsung yaitu :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Beban kerugian piutang		xxxx	
	Piutang usaha			xxxx

#### 2) Metode penyisihan (*Allowance method*)

Metode penyisihan merupakan metode penghapusan piutang yang mengakui beban penyisihan piutang yang tidak dapat tertagih pada setiap akhir periode, sehingga metode ini tidak terlalu mempengaruhi secara relevan laba bersih suatu perusahaan jika terjadi piutang yang tidak dapat tertagih.

Jurnal penyesuaian pada akhir periode untuk mengakui adanya penyisihan piutang yang tidak dapat tertagih adalah sebagai berikut :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Beban piutang ragu-ragu		xxxx	
	Penyisihan piutang ragu-ragu			xxxx

Jurnal saat piutang usaha benar-benar tidak dapat tertagih adalah :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Penyisihan piutang ragu-ragu		xxxx	
	Piutang usaha			xxxx

### 1.2.9 Penagihan Piutang Usaha Yang Dihapuskan

Pada kenyataannya mungkin saja ada piutang usaha yang sudah dihapuskan tetapi ternyata dapat tertagih kembali, maka dari itu perusahaan harus melakukan pencatatan kembali jika adanya piutang usaha yang telah dihapuskan tapi dapat tertagih kembali. Jurnal pencatatan tersebut tergantung penghapusan piutang yang sebelumnya menggunakan metode yang mana untuk mengakui piutang tak tertagihnya. Berikut ini merupakan pencatatan penagihan piutang usaha yang telah dihapuskan :

#### 1) Metode langsung

Langkah pertama adalah mengembalikan nilai piutang yang telah dihapuskan, jurnal tersebut adalah :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Piutang usaha		xxxx	
	Pendapatan penghapusan piutang			xxxx

Selanjutnya adalah mencatat kembali penerimaan kas dari piutang yang telah dihapuskan, yaitu :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Kas		xxxx	
	Piutang usaha			xxxx

## 2) Metode penyisihan

Pada metode penyisihan intinya hampir sama dengan metode langsung yaitu memunculkan kembali piutang yang telah dihapuskan dan untuk selanjutnya adalah mencatat penerimaan kas dari pengisian piutang yang telah dihapuskan tersebut.

Jurnal untuk mengembalikan nilai piutang yang telah dihapuskan :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Piutang usaha		xxxx	
	Penyisihan piutang ragu-ragu			xxxx

Jurnal untuk mencatat penerimaan kas dari piutang yang telah dihapuskan :

Tanggal	Keterangan	Ref	Debit	Kredit
	Kas		xxxx	
	Piutang usaha			xxxx

## 1.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam membuat Laporan Tugas Akhir yaitu sebagai berikut :

1. Sebagai salah satu syarat akademik guna memperoleh sebutan Ahli Madya (A.Md) Akuntansi pada D-III Akuntansi Fakultas Vokasi Universitas Airlangga Surabaya.
2. Membandingkan antara teori yang ada dengan hasil Praktik Kerja Lapangan di perusahaan yang bersangkutan secara langsung.
3. Mengetahui kesesuaian perlakuan akuntansi piutang usaha pada PT Kereta Api Indonesia Daop 8 Surabaya dengan peraturan yang berlaku.

#### 1.4 Manfaat Tugas Akhir

Penulis berharap dalam mengerjakan Laporan Tugas Akhir ini memiliki banyak manfaat yang bisa didapat, manfaat tersebut di antaranya adalah sebagai berikut :

a) Bagi penulis

1. Mendapat pengetahuan lebih tentang bagaimana perlakuan akuntansi piutang usaha yang diterapkan pada PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daop 8 Surabaya.
2. Mengetahui masalah yang terjadi pada perusahaan yang berkaitan dengan perlakuan akuntansi piutangnya.
3. Menambah pengetahuan tentang materi perlakuan akuntansi piutang yang belum di dapatkan pada saat perkuliahan.

b) Bagi perusahaan

1. Sebagai bahan pertimbangan untuk evaluasi kepada PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daop 8 Surabaya.
2. Membagikan pengetahuan tambahan kepada para mahasiswa yang tidak di dapatkan pada saat perkuliahan yang berkaitan tentang akuntansi perusahaan.
3. Menambah informasi terkait bagaimana kinerja perusahaan agar ke depannya perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya terutama dalam perlakuan akuntansi piutang.

c) Bagi almamater

1. Meningkatkan kualitas bagi para mahasiswa Universitas Airlangga.
2. Sebagai sarana penjalin hubungan yang baik antara perusahaan dengan almamater
3. Sebagai bahan evaluasi tentang kualitas mutu mahasiswa Universitas Airlangga

d) Bagi pembaca

1. Sebagai sarana bacaan untuk meningkatkan pengetahuan pembaca tentang akuntansi perusahaan terutama pada perlakuan akuntansi terhadap piutang pada PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daop 8 Surabaya.

**1.5 Tabel Kegiatan**

Berikut adalah jadwal kegiatan Tugas Akhir :

**Tabel 1.2 Jadwal Kegiatan Tugas Akhir**

No	Kegiatan	Oktober 2019				Desember 2019				Januari 2020				Februari 2020				Maret 2020				April 2020				Mei 2020							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1.	Pengajuan ijin lokasi PKL			■																													
2.	Pelaksanaan PKL									■	■	■	■	■	■	■	■																
3.	Penentuan Dosen pembimbing													■																			
4.	Penyusunan Tugas Akhir													■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■								
5.	Revisi dosen pembimbing																																
6.	Pengumpulan Tugas Akhir																																