



**PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN  
CICILAN PADA PT. " X "  
(STUDI KASUS)**



PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUDDIN	
Tgl. terima	7 - 1 - 97
Asal dari	Jaki; Ehanawi
Banyaknya	1 exp.
Harga	Kadiah
No. Inventaris	9711010011
No. Klas	-

**OLEH**

**MICHAELAH SKUNDINA HASA**

Nomor Mahasiswa : 89 01 710

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
UJUNG PANDANG**

1996

**PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN  
CICILAN PADA PT. " X "  
( Studi Kasus )**



Oleh :

**MICHAELAH SKUNDINA HASSA**  
Nomor Mahasiswa : 89 01 710

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam  
mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan  
Akuntansi pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin

Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II

*Kusnadi*  
( Drs. Kusnadi Purnomo, MM., AK )

*Yohanis Rura*  
( Drs. Yohanis Rura, AK )

PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN  
CICILAN PADA PT. " X "  
(Studi Kasus)

OLEH  
MICHAELAH SKUNDINA HASA  
89 01 710

TELAH DIUJI DAN LULUS TANGGAL 13 DESEMBER 1996

T I M P E N G U J I

NAMA PENGUJI

J A B A T A N

TANDA TANGAN

1. RUSMAN THOENG, SE, M.COM, AK

(KETUA, FE-UH)

1. ....

2. GAGARING PAGALUNG, SE, MS, AK

(SEKRETARIS, FE-UH)

2. ....

3. NY. NIRWANA, SE, M.SI, AK

(ANGGOTA, FE-UH)

3. ....

DISETUJUI OLEH,

Jurusan Akuntansi  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Ketua

Gagaring Pagalung, SE, MS, Ak

Tim Penguji  
Jurusan Akuntansi  
Fakultas Ekonomi  
Ketua

Rusman Thoeng, SE, M.Com, Ak

## KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yesus Kristus Yang Maha Kuasa atas berkat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul " Pengakuan Pendapatan Atas Penjualan Cicilan Pada PT. "X" ".

Penyusunan skripsi ini adalah dimaksudkan untuk memenuhi syarat terakhir dalam rangka penyelesaian pendidikan dan untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Hasanuddin. Dalam penulisan skripsi ini tidak sedikit hambatan dan kendala yang dihadapi, khususnya dalam materi dan teknik penulisannya, namun berkat bimbingan bapak-bapak konsultan dan kesungguhan hati penulis, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis menghaturkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini, khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Basri Hasanuddin, MA., selaku Rektor Universitas Hasanuddin atas segala usaha beliau dalam mengembangkan Perguruan Tinggi ini selama penulis menuntut ilmu.
2. Bapak Dr. H. A. Karim Saleh, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin atas bimbingannya selama penulis mengikuti perkuliahan sampai tahap akhir penyelesaian pendidikan.

3. Bapak Drs. Gagaring Pagalung, MSi, AK., beserta Bapak Drs. Natsir Kadir, MSi, AK., selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, atas bimbingan dan pengarahannya selama penulis menuntut ilmu pada almamater tersebut.
4. Bapak Drs. Kusnadi Purnomo, MM., AK. beserta Bapak Drs. Yohanis Rura, AK., yang masing-masing sebagai Konsultan I dan Konsultan II, atas segala bimbingan dan pengarahannya selama perkuliahan dan khususnya selama proses penulisan skripsi ini.
5. Bapak-Bapak dan Ibu-Ibu dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, khususnya pada Jurusan Akuntansi yang telah membina dan membimbing penulis selama melaksanakan perkuliahan.
6. Segenap karyawan pada Universitas Hasanuddin, khususnya pada Fakultas Ekonomi yang telah memberikan pelayanan kepada penulis dalam urusan akademik dan administrasi selama berada di Fakultas Ekonomi.
7. Bapak Pimpinan dan Seluruh karyawan tempat penulis melaksanakan penelitian yang telah banyak membantu penulis dalam penyiapan data-data dalam rangka penulisan skripsi ini.
8. Ayahanda Pius P. Hassa, Bsc. dan Ibunda Cantia Pasapan, serta saudara-saudaraku terkasih : Daniel E. Hassa, Ruth Irawati P. Hassa, Herman Nari, Regina P. Hassa, Maria T. Hassa, Trio V. Hassa, atas segala jasa-jasa mulia baik berupa dukungan material maupun moril serta doa restunya selama penulis melaksanakan perkuliahan

hingga penyelesaian skripsi ini.

9. Suami tercinta Egbert Edward Djajasasana, atas segala motivasi dan dukungan moril serta doa restunya selama penyelesaian penulisan skripsi ini.
10. Sahabat dan rekan yang telah memberikan motivasi dan saran-sarannya selama penulisan skripsi ini, antara lain sahabat-sahabat se-almamater : Asri Usman, SE, AK ; Syamsuddin, SE, AK ; Hartati, SE, AK ; A. Suhriati, SE ; A. Relawati, SE, AK ; Sri Setianingsi, serta rekan-rekan se-kantor : Cynthia Nurtanio, SH ; Fong Lan, SE ; Yuliana ; Silvy Gunawan ; Ir. Fanny T ; Ir. Margareta Y ; Sri Waryati Yacob, SE ; Ir. Hendrik S. ; Sherly T, SE ; Hengky Pandelaki ; Rusli, dan semua rekan yang penulis tidak sebutkan pada kesempatan ini.

Akhir kata penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, olehnya itu penulis senantiasa menantikan saran-saran dan kritikan yang sifatnya membangun, agar nantinya dapat lebih baik dan bermanfaat bagi yang membutuhkannya.

Ujung Pandang, 20 September 1996

**Penulis**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL . . . . .	i
HALAMAN PERSETUJUAN . . . . .	ii
HALAMAN PENGESAHAN . . . . .	iii
KATA PENGANTAR . . . . .	iv
DAFTAR ISI . . . . .	vii
<b>BAB I. PENDAHULUAN . . . . .</b>	<b>1</b>
1.1. Latar belakang masalah . . . . .	1
1.2. Pokok masalah . . . . .	5
1.3. Tujuan dan kegunaan penulisan . . . . .	6
1.3.1. Tujuan penulisan . . . . .	6
1.3.2. Kegunaan penulisan . . . . .	6
<b>BAB II. METODOLOGI . . . . .</b>	<b>8</b>
2.1. Definisi . . . . .	8
2.2. Daerah penelitian . . . . .	9
2.3. Metode pengumpulan data . . . . .	9
2.4. Jenis dan sumber data . . . . .	9
2.5. Metode analisis . . . . .	10
2.6. Sistematika pembahasan . . . . .	10
<b>BAB III. LANDASAN TEORI . . . . .</b>	<b>12</b>
3.1. Pengertian revenue dan income . . . . .	12
3.1.1. Pengertian revenue . . . . .	12
3.1.2. Pengertian income . . . . .	17
3.2. Proses terbentuk dan terealisirnya pendapatan . . . . .	20



3.2.1.	Proses pembentukan pendapatan	21
3.2.2.	Proses realisasi pendapatan	22
3.3.	Pengakuan pendapatan . . . . .	23
3.3.1.	Pengakuan pendapatan atas penjualan barang . . . . .	24
3.3.2.	Pengakuan pendapatan atas penjualan jasa . . . . .	26
3.3.3.	Pengakuan pendapatan atas bunga, royalty dan dividen . . . . .	29
3.4.	Pengertian penjualan cicilan . . . . .	29
3.5.	Metode pengakuan laba kotor pada penjualan cicilan . . . . .	32
3.5.1.	Laba kotor diakui dalam periode terjadinya transaksi penjualan	32
3.5.2.	Laba kotor diakui berdasarkan periode terjadinya realisasi penerimaan kas . . . . .	33
3.6.	Penyajian laporan keuangan pada penggunaan metode cicilan . . . . .	38
3.7.	Perlakuan akuntansi atas pendapatan bunga . . . . .	41
<b>BAB</b>	<b>IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN . . . . .</b>	<b>56</b>
	4.1. Sejarah singkat perusahaan . . . . .	56
	4.2. Struktur organisasi . . . . .	57
<b>BAB</b>	<b>V. PEMBAHASAN . . . . .</b>	<b>63</b>
	5.1. Sistem dan prosedur penjualan cicilan	63
	5.1.1. Flow chart pada saat penerimaan uang muka penjualan cicilan	63



5.1.2. Flow chart pada saat penerimaan angsuran penjualan cicilan . . .	78
5.2. Cara perhitungan penjualan cicilan ✓	83
5.2.1. Cara perhitungan pada saat penerimaan uang muka penjualan cicilan ✓ . . . . .	83
5.2.2. Cara perhitungan pada saat penerimaan angsuran penjualan cicilan ✓ . . . . .	87
5.3. Pencatatan dan pelaporan pendapatan atas penjualan cicilan dan pendapatan bunga ✓	90
5.4. Pengakuan pendapatan dan penetapan laba kotor atas penjualan cicilan . . . . .	92
5.5. Kesesuaian dengan standard akuntansi keuangan . . . . .	96
5.5.1. Sifat dari pendapatan atas harga jual dan bunga . . . . .	96
5.5.2. Saat pengakuan pendapatan atas harga jual dan bunga . . . . .	97
<b>BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN . . . . .</b>	<b>101</b>
6.1. Kesimpulan . . . . .	101
6.2. Saran-Saran . . . . .	103
<b>DAFTAR PUSTAKA . . . . .</b>	<b>105</b>
<b>LAMPIRAN . . . . .</b>	<b>106</b>
- Lampiran 1 : Neraca . . . . .	106
- Lampiran 2 : Laporan Rugi Laba . . . . .	107
- Lampiran 3 : Perjanjian Penjualan Cicilan . . . . .	109
- Lampiran 4 : Berita Acara Penyerahan Barang . . . . .	111

- Lampiran 5 : Kwitansi Tanda Terima . . . . .	112
- Lampiran 6 : Faktur Penjualan . . . . .	113
- Lampiran 7 : Daftar Angsuran . . . . .	114



BAB I  
PENDAHULUAN



1.1. Latar belakang masalah

Laporan keuangan disusun dengan maksud memberikan informasi secara kuantitatif mengenai keadaan keuangan dan hasil usaha suatu badan usaha yang akan dipergunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dengan eksistensi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Pihak-pihak yang berkepentingan tersebut, selain pihak intern yaitu manajemen perusahaan itu sendiri, juga pihak ekstern seperti ; kreditor, investor, pemerintah dan lain-lain.

Karena tingkat kepentingan dari masing-masing pihak itu berbeda, maka kebutuhan akan informasi keuangan oleh masing-masing pihak tersebut berbeda pula. Namun demikian untuk memuaskan dan memenuhi kebutuhan masing-masing pihak tersebut, bukan berarti kegiatan akuntansi harus diselenggarakan secara khusus untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak tertentu. Akuntansi diharuskan menggunakan cara, metode, prosedur-prosedur tertentu untuk menghasilkan informasi yang relevan, dapat dimengerti, tepat waktu, lengkap, dan dapat diperbandingkan sehingga dapat memenuhi kebutuhan serta dapat diterima oleh semua pihak yang berkepentingan.

Dalam memenuhi tujuan tersebut diperlukan suatu

pedoman pelaksanaan, pengumpulan dan pengolahan data akuntansi yang diterima dan dipahami oleh semua pihak yang berkepentingan dan dapat diterapkan dalam praktek atau sesuai dengan ketentuan dalam standard akuntansi yang berlaku umum, yang di Indonesia dikenal sebagai Standard Akuntansi Keuangan (SAK).

Tanpa adanya standard akuntansi yang dapat dipakai sebagai pedoman umum dalam praktek akuntansi, tiap perusahaan harus mengembangkan dasar-dasar atau landasan untuk menyelenggarakannya. Jika hal ini terjadi maka pemakai laporan keuangan harus memahami metode, praktek dan penyajian laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Sebagai akibatnya sifat atau karakteristik informasi yang harus dimiliki oleh laporan keuangan akan hilang.

Laporan rugi/laba sebagai salah satu bagian dari laporan keuangan merupakan sarana pengukur efisiensi manajemen dalam mengelola kegiatan operasinya. Membantu estimasi keadaan usaha dan distribusi dividen di masa yang akan datang, sebagai pengukur keberhasilan perusahaan, sebagai pedoman pengambilan keputusan, sebagai sarana para ekonom untuk mengevaluasi alokasi sumber daya dan sebagai dasar pengenaan pajak.

Laba dalam akuntansi didapatkan dari hasil pengurangan seluruh pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode dengan biaya yang dikeluarkan dalam rangka menghasilkan pendapatan tersebut. Untuk itu saat penentuan atau pengakuan pendapatan dan biaya merupakan penentuan yang sangat kritis mengingat kesalahan dalam penentuan

ini akan berakibat pada kelayakan laba periodik.

Menurut Harnanto dalam bukunya Akuntansi Keuangan Intermediate :

Dua kriteria yang harus dipenuhi sehubungan dengan saat diakuinya pendapatan, yaitu :

1. Proses untuk merealisasikan pendapatan itu sudah diselesaikan, dan
2. Telah terjadi transaksi pertukaran yang menyangkut penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain. <sup>1</sup>

Dengan adanya ketentuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk tujuan pengakuan pendapatan, saat terjadinya transaksi penjualan merupakan dasar yang paling utama, karena pada saat itu pendapatan sudah terbentuk sekaligus telah terealisasi.

Penggunaan basis penjualan ini sebagai dasar pengakuan pendapatan, mengharuskan untuk digunakannya dasar waktu (accrual basis).

Pada jenis-jenis kegiatan tertentu, keadaan atau kondisi demikian itu tidak selalu ada. Penyimpangan dari prinsip realisasi pendapatan ini sering dijumpai dan merupakan praktek yang lazim di dalam akuntansi, seperti 4 (empat) metode pengakuan pendapatan yang dikenal, ialah :

1. Pendapatan diakui pada saat selesainya produksi.

Metode ini dilakukan atas produk-produk yang nilai pasarnya sudah tertentu dan pemasarannya terjamin atau produk yang sudah pasti terjual dengan harga yang pasti.

---

<sup>1</sup> Harnanto, Akuntansi Keuangan Intermediate, edisi ke-2, cetakan ke-1, Liberty Yogyakarta, Yogyakarta 1988, hal. 25.

2. Pendapatan diakui secara proporsional selama tahap produksi.  
Metode ini dilakukan atas proyek-proyek yang jangka waktu penyelesaiannya lebih dari satu periode.
3. Pendapatan diakui pada saat pembayaran diterima.  
Metode ini dilakukan atas penjualan barang cicilan, dimana pengumpulan kasnya atau pelunasannya tidak terjamin kepastiannya.
4. Pendapatan dari penjualan konsinyasi.  
Metode ini dilakukan atas barang titipan, apabila barang yang dititipkan telah terjual oleh pihak yang dititipi, barulah pendapatan diakui.

Penjualan angsuran atau penjualan cicilan (Installment Sales) adalah salah satu bentuk penjualan barang atau jasa dengan ketentuan, pihak penjual menerima pembayaran pendahuluan atau uang muka dan sisanya dalam bentuk cicilan selama beberapa bulan atau beberapa tahun.

Digunakannya penjualan secara cicilan ini dapat disebabkan karena semakin bervariasi jenis, mutu, dan merek barang dagangan sehingga tingkat persaingan dalam merebut pasar semakin tinggi, selain itu dapat memberikan keringanan kepada pembeli yang jangkauan daya belinya tidak dapat dilakukan secara tunai. Sedangkan pihak penjual mendapatkan keuntungan, yaitu selain barang dagangannya laku terjual, juga akan mendapatkan laba dan pendapatan bunga dari pembayaran cicilan tersebut.

Menurut Hadori Yunus & Harnanto dalam buku Akuntansi Keuangan lanjutan, tentang penetapan laba kotor atas



penjualan cicilan :

Penjualan cicilan dalam menetapkan laba kotor menggunakan 2 (dua) pendekatan, yaitu :

1. Laba Kotor diakui untuk periode di mana penjualan dilakukan atau
2. Laba Kotor dapat dihubungkan dengan periode dimana realisasi pembayaran telah terjadi sesuai dengan perjanjian. 2

Untuk itu pihak penjual perlu memperhatikan 2 (dua) sisi dalam melakukan penjualan cicilan yaitu :

1. Besarnya bunga yang akan dibebankan kepada pembeli.
2. Pada setiap penjualan cicilan akan menimbulkan piutang cicilan, di mana terdapat ketidak pastian yang besar mengenai kolektibilitas atas piutang, sehingga kemungkinan pembatalan transaksi penjualan setiap saat dapat saja terjadi.

Besarnya bunga yang akan dibebankan kepada pembeli tergantung pada cara atau kebijaksanaan yang ditetapkan perusahaan.

### 1.2. Pokok masalah

Perusahaan dalam melaksanakan penjualan cicilan tersebut didukung dengan surat perjanjian penjualan cicilan yang di dalamnya tercantum jenis barang, harga (setelah termasuk beban bunga atas penjualan cicilan), uang muka, serta jadwal & besarnya cicilan.

Sehubungan dengan adanya pendapatan bunga atas pen-

jualan cicilan yang terjadi, yaitu bunga yang dikenakan perusahaan kepada pembeli sebesar persentase tertentu dari saldo pokok hutang pada periode angsuran tertentu sesuai dengan perjanjian, maka pokok masalah yang dikemukakan ialah :

Pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan dan pendapatan bunga yang berasal dari penjualan dan piutang penjualan cicilan PT. "X" telah menyimpang dari ketentuan Standard Akuntansi Keuangan, sehingga penyajian laba periodik dalam laporan keuangan kurang wajar.

### 1.3. Tujuan dan kegunaan penulisan

#### 1.3.1. Tujuan penulisan, adalah :

- a. Untuk mengevaluasi metode yang digunakan perusahaan dalam menetapkan pendapatan atas penjualan cicilan.
- b. Untuk melihat apakah metode pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan yang digunakan oleh perusahaan telah sesuai dengan ketentuan Standard Akuntansi Keuangan.

#### 1.3.2. Kegunaan penulisan, adalah :

- a. Sebagai bahan masukan bagi PT. "X" sehubungan dengan cara pengakuan pendapatan yang sesuai Standard Akuntansi Keuangan.
- b. Untuk menambah pengetahuan penulis mengenai cara pengakuan pendapatan penjualan cicilan.
- c. Untuk memenuhi salah satu syarat akademik





dalam rangka penyelesaian pendidikan pada  
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin.

## BAB II

### METODOLOGI

#### 2.1. Definisi

Penghasilan didefinisikan dalam Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan :

... sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan meliputi baik pendapatan (revenue) maupun keuntungan (gain). 3

Selanjutnya definisi pendapatan diuraikan sebagai berikut : "Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (fees), bunga, dividen, royalti dan sewa". 4

Definisi penjualan cicilan atau angsuran menurut Utoyo Widayat & Sugito Wibowo dalam buku Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan Cabang, adalah :

Penjualan cicilan atau angsuran, yaitu penjualan barang dagangan atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur. Biasanya pada saat barang atau jasa diserahkan kepada pembeli, penjual menerima uang muka (down payment) sebagai pembayaran pertama dan sisanya diangsur dengan beberapa kali angsuran. 5

---

3 IAI, Standard Akuntansi Keuangan, Jakarta, 1994, no. 23.1.

4 IAI, loc.cit.

5 Utoyo Widayat & Sugito Wibowo, Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan Cabang, LP-FEUI Jakarta, Jakarta, 1993, hal. 2

## 2.2. Daerah penelitian

Dalam rangka penulisan skripsi ini penulis mengadakan penelitian pada PT. "X" yang berlokasi di Kotamadya Ujung Pandang.

## 2.3. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang dilakukan sebagai bahan acuan untuk penulisan skripsi ini adalah :

### a. Penelitian lapangan.

Yaitu dengan mengadakan observasi atau pengamatan secara langsung pada PT. "X", dan mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dengan penulisan skripsi ini.

### b. Tinjauan kepustakaan.

Yaitu dengan mempelajari literatur-literatur dan karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan masalah yang dibahas, guna memperoleh dasar teoritis yang akan digunakan dalam pembahasan sekaligus sebagai dasar dan alat untuk menganalisa permasalahan dalam penulisan ini.

## 2.4. Jenis dan sumber data

Jenis dan sumber data yang dikumpulkan melalui penelitian guna penulisan skripsi ini terdiri dari :

### a. Data primer.

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari PT. "X" yang merupakan daerah penelitian, yaitu :

- Data Kuantitatif berupa laporan keuangan, daftar penjualan, surat-surat perjanjian penjualan cicilan, dan

data lain yang bersifat kuantitatif yang berhubungan dengan permasalahan.

- Data Kualitatif berupa penjelasan dari pimpinan dan staf yang bersangkutan, mengenai operasi perusahaan sehubungan dengan pembahasan permasalahan.

## 2. Data sekunder.

Yaitu data yang berupa dokumen dan informasi tertulis lainnya yang berhubungan dengan penulisan ini.

### 2.5. Metode analisis

Dalam penulisan skripsi ini untuk membahas permasalahan yang ada digunakan metode analisa perbandingan deskriptif (Descriptive Comparative Method), yaitu dengan membandingkan data yang diperoleh dilapangan dengan kerangka teori dari literatur-literatur.

### 2.6. Sistematika pembahasan

Sistematika pembahasan yang akan dipergunakan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

Bab I : Merupakan bab pendahuluan yang mencakup latar belakang masalah, pokok masalah, tujuan dan kegunaan penulisan.

Bab II : Merupakan bab metodologi yang menguraikan beberapa definisi, daerah penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, metode analisis, dan sistematika pembahasan.

Bab III : Merupakan landasan teori yang mencakup beberapa pengertian dan kerangka teoritis mengenai

pengertian revenue dan income, proses terbentuk dan terealisirnya pendapatan, saat penentuan pendapatan, pengertian penjualan cicilan, metode pengakuan laba kotor pada penjualan cicilan, penyajian laporan keuangan pada penggunaan metode cicilan, dan perlakuan akuntansi atas pendapatan bunga.

Bab IV : Merupakan bab berisi gambaran umum perusahaan yang mencakup sejarah singkat perusahaan dan struktur organisasi.

Bab V : Adalah bab pembahasan mengenai pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan pada PT. "X".

Bab VI : Merupakan bab penutup yang berisi simpulan dan saran-saran.

## BAB III

### LANDASAN TEORI

#### 3.1. Pengertian revenue dan income.

##### 3.1.1. Pengertian revenue.

Pendapatan (revenue) pada prinsipnya mempunyai sifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan pemilik perusahaan baik dalam bentuk penerimaan kas maupun hak atau tagihan.

Pendapatan (revenue) yang bersifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan ini dapat terjadi pada setiap saat yang berupa hasil penjualan barang atau penyerahan jasa yang dihasilkan dan dapat juga terjadi dalam waktu-waktu tertentu atau secara berkala seperti; pendapatan bunga, pendapatan sewa dan lain-lain.

Di dalam laporan keuangan, pendapatan disajikan secara terpisah antara pendapatan operasional, pendapatan di luar usaha dan pendapatan-pendapatan yang bersifat ekstraordiner.

Berikut beberapa pengertian pendapatan (revenue), yang dikemukakan penulis dalam berbagai literatur akuntansi.

Dalam buku *Intermediate Accounting* karangan Donald E Kieso & Jerry J. Weygandt, definisi pendapatan (revenue) sebagai berikut :

"Revenue is an inflow of cash or other properties in

exchange for good sold or service rendered". 6

Berdasarkan definisi di atas, pendapatan (Revenue) diartikan sebagai aliran masuk kas atau setaranya yang terjadi karena adanya penjualan barang atau penyerahan jasa yang dihasilkan.

Menurut FASB, SFAC No. 6 Elements of Financial Statement memberikan definisi pendapatan (Revenue), sebagai berikut :

Revenue are inflows or other enhancements of assets of an entity or settlements of liabilities (or combination of both) from delivering or producing goods, rendering services, or activities that constitute the entity's on going major or central operation. 7

Menurut FASB, pendapatan (Revenue) merupakan aliran masuk kas (atau setaranya), yang telah terjadi atau akan segera terjadi sebagai akibat kegiatan perusahaan yang utama dan berlangsung terus menerus dari suatu perusahaan. Naiknya aktiva sebagai akibat kegiatan perusahaan tersebut dapat berupa kas, piutang, barang dan jasa lainnya yang diterima atau berupa kenaikan nilai produk sebagai hasil proses produksi. Jadi pendapatan terbentuk bersama dengan seluruh proses berlangsungnya operasi perusahaan atau jalannya produksi.

Definisi lain tentang pendapatan (Revenue) di-

---

6 Donald E. Kieso & Jerry J. Weygandt, Intermediate Accounting, First Edition, John Wiley & Sons, New York, 1986, page 870.

7 FASB, Elements of Financial Statements, SFAC No. 6, 1985, Par. 82.

kemukakan dalam Committee on Accounting Concepts and Standards, dari AAA yang dikutip oleh Theodorus M. Tuanakotta dalam bukunya Teori Akuntansi I, menyatakan bahwa : "Revenue adalah pernyataan moneter mengenai barang dan jasa yang ditransfer perusahaan kepada langganan-langganannya dalam suatu jangka waktu tertentu". 8

Menurut definisi di atas, pendapatan (Revenue) diukur berdasarkan jumlah barang atau jasa yang diserahkan kepada pembeli atau langganan (dengan menggunakan satuan mata uang tertentu). Jadi merupakan aliran keluarnya (outflow) nilai atas barang atau jasa yang ditransfer kepada langganannya.

Harnanto dalam bukunya Akuntansi Keuangan Intermediate, memberikan definisi sebagai berikut : "Pendapatan diartikan sebagai kenaikan kekayaan bersih (Net Assets) perusahaan, selain dari transaksi-transaksi modal". 9

Menurut definisi di atas, besarnya pendapatan diukur dengan aktiva baru yang diterima dari :

- a. Penjualan barang (barang dagangan atau produk jadi) dan jasa perusahaan.
- b. Bunga, sewa, royalties, deviden, atau pembagian laba.

---

8 AAA. Committee on Accounting Concepts and Standard, dikutip oleh Theodorus M. Tuanakotta, Teori Akuntansi I, Edisi I, Lembaga Penerbitan FE-UI, Jakarta, 1984, hal. 154.

9 Harnanto, Loc.cit.



- c. Keuntungan bersih dari penjualan aktiva, selain barang dagangan atau produk jadi, dan
- d. Keuntungan yang berasal dari pelunasan hutang.

Definisi Pendapatan yang diuraikan oleh Ikatan Akuntan Indonesia dalam buku Standard Akuntansi Keuangan, ialah :

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. 10

Menurut definisi di atas pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan dapat diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga, seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas, dan karena itu harus dikeluarkan dari pendapatan. Begitupun dalam hubungan keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomi termasuk jumlah yang ditagih atas nama prinsipal, tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas perusahaan, dan karena itu bukan merupakan pendapatan. Yang merupakan pendapatan hanyalah komisi yang diterima dari prinsipal.

Ruang lingkup pendapatan menurut Standard Akuntansi Keuangan, meliputi :

- a. Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi

untuk dijual, dan barang yang dibeli untuk dijual kembali (barang dagangan).

- b. Penjualan jasa menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama suatu periode waktu yang disepakati oleh perusahaan. Jasa tersebut dapat diserahkan selama satu periode atau selama lebih dari satu periode.
- c. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menimbulkan pendapatan dalam bentuk :
  - bunga, pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas atau jumlah terhutang kepada perusahaan;
  - royalti, pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan, misalnya paten, merek dagang, hak cipta dan perangkat lunak komputer;
  - dividen, distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

Dari beberapa definisi yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa :

1. Pendapatan (revenue) meliputi semua sumber-sumber ekonomi yang diterima oleh perusahaan, dari transaksi penjualan barang, penjualan jasa, penggunaan aktiva perusahaan dari pihak lain.
2. Pendapatan (revenue) diukur dengan jumlah kenaikan bruto dari aktiva atau berkurangnya hutang (selain



dari transaksi modal).

3. Pendapatan (revenue) dalam pembebanannya kepada pembeli atau langganan diukur dengan satuan mata uang tertentu.

### 3.1.2. Pengertian income.

Penggunaan istilah income (laba) sering disamakan dengan revenue (pendapatan), walaupun memang istilah revenue dapat digunakan sebagai padanan istilah income jika yang dimaksud adalah seluruh aliran masuk yang menambah kekayaan (pendapatan kotor) sebagaimana yang telah dijelaskan di muka.

Penggunaan istilah income juga sering digunakan sebagai padanan kata profit, gains dan earning.

Istilah penghasilan juga digunakan untuk padanan kata income. Dalam beberapa literatur akuntansi, income (laba) digunakan dalam arti net income (laba bersih) yaitu selisih pendapatan dan biaya.

Donald E. Kieso dan Jerry J. Weygandt mengutip definisi yang dikemukakan oleh J.R. Hicks dalam buku *Value and Capital* sebagai berikut : "Income is the maximum value that a person can consumed during a period and still be as well off at the end as at the begining". 11

Berdasarkan definisi di atas, laba dalam pengertian ekonomi mencerminkan konsumsi yang dapat

---

11 J.R. Hicks, *Value and Capital*, dikutip oleh Donald E. Kieso & Jerry J. Weygandt, *Op.cit.*, hal. 114.

dilakukan oleh seorang individu dalam suatu jangka waktu tertentu dan pada akhir periode masih berada dalam keadaan sebaik pada awal periode.

Keadaan sama baik berarti bahwa tingkat awal modal atau kekayaan harus dipertahankan. Oleh karena itu laba diukur dengan nilai riilnya dan dipengaruhi oleh perubahan daya beli serta perubahan harga beli, jadi hanya peningkatan kekayaan yang melebihi tingkat modal riil awal yang diakui sebagai laba.

Pengertian laba sebagai laba komprehensif atau laba akuntansi dikemukakan dalam FASB, yang dikutip oleh Fischer dkk. dalam buku *Advanced Accounting* dan diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, adalah :

Laba ... perubahan ekuitas (aktiva bersih) suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu yang dihasilkan oleh transaksi dan kejadian serta keadaan lain dari sumber-sumber yang tidak berasal dari pemilik. Laba ini mencakup semua perubahan ekuitas selama suatu periode kecuali perubahan yang berasal dari investasi pemilik dan pembagian kepada pemilik. 12

Dari definisi di atas jelas bahwa semua perubahan ekuitas suatu perusahaan kecuali perubahan yang dari investasi pemilik dan pembagian kepada pemilik disebut laba. Komponen-komponen yang dapat mengakibatkan perubahan ekuitas tersebut adalah : laba itu sendiri, penyesuaian kumulatif akuntansi, dan perubahan ekuitas lainnya yang bukan modal.

---

12 FASB, SFAC No. 6, dikutip oleh Fischer, et. al. *Advanced Accounting*, Edisi Ketiga, diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, Erlangga, Jakarta, 1989, hal. 12.

Komponen-komponen laba komprehensif ini diukur dengan menilai pengaruh dari berbagai kejadian atau transaksi yang diakui oleh satuan ekonomi tertentu.

Dalam buku *Accounting Principles* karangan Fess & Warren, income didefinisikan sebagai berikut: "The excess of the revenue over the expenses incurred in earning the revenue is called net income or net profit". 13

Dari definisi di atas, income (net income) diartikan sebagai kelebihan pendapatan di atas biaya yang digunakan dalam membentuk atau menghasilkan pendapatan. Lebih lanjut dikatakan bahwa yang dimaksud dengan expenses adalah: "Cost that have been consumed in the process of producing revenue are expired cost or expenses". 14

Jadi yang dimaksud dengan expired cost atau expenses adalah semua biaya-biaya atau beban dan meliputi pula cost atau harga pokok yang melekat pada barang atau jasa yang dijual kepada pembeli.

Definisi yang sama dengan yang dikemukakan di atas terdapat dalam buku *Intermediate Accounting* karangan Simon dimana diuraikan pengertian income sebagai berikut :

The matching method involved the determination of the amount of revenue that has been earned by

---

13 Philip E. Fess & Carl S. Warren, Accounting Principles, Shouth-Western Publishing, Ohio, 1987, page. 19.

14 Ibid, page 43.

entity during a given period and amount of expired cost that are applicable to that revenue. The difference between these two items recognized as net income. 15

Kelebihan atau selisih antara pendapatan dan biaya (expired cost) akan menunjukkan adanya net income yang diperoleh dalam periode yang bersangkutan.

Dari beberapa penjelasan mengenai definisi income di atas dapat dikatakan bahwa untuk memperoleh income diperlukan suatu proses tertentu yang disebut proses matching, di mana pendapatan harus ditandingkan dengan biaya yang diperkirakan telah menghasilkan pendapatan tersebut.

### 3.2. Proses terbentuk dan terealisirnya pendapatan. ✓

Pendapatan direalisir karena adanya proses produksi dan proses pemasaran yang dilakukan perusahaan. Yang dimaksud dengan proses produksi adalah pengubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi barang atau jasa, sedangkan pemasaran adalah transaksi penjualan barang atau penjualan jasa kepada konsumen.

Jadi pendapatan yang diukur sebagai jumlah rupiah atas harga produk yang terjual baru akan menjadi pendapatan sepenuhnya setelah produk tersebut selesai diproduksi dan penjualannya benar-benar terjadi. Dengan kata lain, pendapatan belum terealisir sebelum terjadinya penjualan

---

15 H. Simons, Intermediate Accounting : Comprehensive Volume, First Edition, Cincinnati Ohio, South Western Publishing Co, 1972, hal. 63.

yang nyata. Terjadinya kontrak penjualan belum cukup untuk menandai adanya pendapatan sebelum barang/jasa sudah selesai dikerjakan atau diserahkan kepada pelanggan. Ada dua konsep yang sangat erat kaitannya dengan masalah ini yaitu :

1. Proses Pembentukan Pendapatan, dan
2. Proses Terealisasinya Pendapatan.

### 3.2.1. Proses pembentukan pendapatan (Earning Process).

Menurut konsep ini, pendapatan dianggap terbentuk atau terhimpun bersamaan dengan seluruh proses berlangsungnya operasi perusahaan (kegiatan produksi, penjualan, dan pengumpulan piutang). Jadi, pendapatan dapat dianggap terjadi bersamaan dengan proses akumulasi biaya mulai dari permulaan kegiatan produksi sampai kegiatan pengumpulan kas dari pelanggan telah selesai.

Dari titik pandang ekonomi, suatu nilai tambah (added value) merupakan suatu proses yang terus menerus. Proses penciptaan barang atau jasa oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu mulai timbul dengan adanya bahan baku, nilai tambah kemudian terjadi dalam proses produksi sampai barang terjual. Bahkan pada tingkat penyimpanan (baik barang jadi maupun bahan baku) sebenarnya sudah merupakan proses penambahan nilai. Harga jual yang diterima merupakan imbalan bagi nilai tambah yang terjadi dalam rangkaian penciptaan barang atau jasa tadi. Konsep ini di-



dasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi diperlukan dalam rangka mencapai hasil akhir yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran maupun pengumpulan piutang, memberikan sumbangan (kontribusi) terhadap hasil akhir (pendapatan), sesuai dengan perbandingan biaya yang terjadi dalam tiap tahap kegiatan tersebut. Jadi sebelum terjadi penjualan maka pendapatan dianggap sudah terbentuk/terhimpun bersamaan dengan jalannya proses produksi. Pengujian obyektif tentang sudah terbentuknya pendapatan bersamaan dengan kegiatan produksi memang tidak dapat dilakukan secara obyektif.

Akan tetapi karena tujuan perusahaan adalah menghasilkan pendapatan dan selalu ada hubungan antara biaya dan pendapatan, begitu biaya diolah pendapatan sudah dapat dikatakan mulai terbentuk, tetapi sebelum perusahaan melakukan kegiatan produksi pendapatan belum terjadi.

### **3.2.2. Proses realisasi pendapatan (Realization Process).**

Menurut konsep ini, pendapatan baru terhimpun atau terbentuk setelah produk selesai dikerjakan dan terjual langsung atau terjual atas dasar kontrak penjualan. Jadi, proses terhimpunnya pendapatan dimulai dari fase akhir kegiatan produksi dan berkaitan dengan fase kegiatan penjualan, bukannya berkaitan dengan fase kegiatan produksi. Dengan kata lain pendapatan



terjadi hanya dalam fase kegiatan penjualan, maka jika kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa, pendapatan tersebut belum dapat dikatakan terjadi karena belum terjadi proses penghimpunan pendapatan.

Pendapat Suwardjono tentang proses realisasi pendapatan adalah :

Proses realisasi pendapatan ditandai dengan adanya kejadian berikut :

1. Kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa yang lain melalui proses penjualan yang sah atau semacamnya (misalnya kontrak penjualan);
2. Pengesahan atau validitas transaksi penjualan tersebut dengan diperolehnya aktiva lancar.<sup>16</sup>

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa proses realisasi merupakan konfirmasi proses penghimpunan atau pembentukan pendapatan.

### 3.3. Pengakuan pendapatan.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai kenaikan bruto dari aktiva perusahaan, selain kenaikan karena transaksi modal dan besarnya diukur dengan aktiva baru yang diterima dari penjualan barang atau penyerahan jasa.

Kalau kita bertitik tolak pada maksud yang terkandung dalam pengertian pendapatan tersebut, mungkin di sini akan timbul pertanyaan, kapan atau saat manakah suatu

---

<sup>16</sup> Suwardjono, *Perekayasaan Akuntansi Keuangan, Teori Akuntansi*, edisi ke-2, cetakan ke-1, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta, 1989, hal. 149.

pendapatan yang diperoleh atau yang dihasilkan itu diakui atau dicatat sebagai pendapatan.

Saat pengakuan pendapatan merupakan penentuan yang sangat penting mengingat kesalahan dalam penentuan ini akan berakibat pada kelayakan laporan keuangan.

Menurut Standard Akuntansi Keuangan, pengakuan pendapatan didefinisikan dan diuraikan sebagai berikut :

### 3.3.1. Pengakuan pendapatan atas penjualan barang.

Pengakuan pendapatan atas penjualan barang didefinisikan sebagai berikut :

- Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :
- a. perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
  - b. perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
  - c. jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
  - d. besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut; dan
  - e. biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal. 17

Penentuan kapan suatu perusahaan telah memindahkan risiko signifikan dan manfaat kepemilikan kepada pembeli memerlukan pengujian keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan bersamaan dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Hal ini terjadi pada kebanyakan penjualan

eceran. Dalam hal lain, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang berbeda dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut.

Jika perusahaan tersebut menahan risiko signifikan dari kepemilikan, transaksi tersebut bukanlah suatu penjualan dan pendapatan tidak diakui. Suatu perusahaan dapat menahan risiko kepemilikan yang signifikan dengan berbagai cara, misalnya :

- a. bila perusahaan menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak memuaskan yang tidak dijamin sebagaimana lazimnya.
- b. bila penerimaan pendapatan dari suatu penjualan tertentu tergantung pada pendapatan pembeli yang bersumber dari penjualan barang yang bersangkutan.
- c. bila pengiriman barang tergantung pada instalasinya, dan instalasi tersebut merupakan bagian signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan.
- d. bila pembeli berhak untuk membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan perusahaan tidak dapat memastikan apakah akan terjadi retur.

Jika perusahaan hanya menahan risiko tidak signifikan atas kepemilikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan diakui. Misalnya, penjual mungkin menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas

dari jumlah yang jatuh tempo. Dalam hal yang seperti itu, jika perusahaan telah memindahkan manfaat kepemilikan dan risiko yang signifikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan harus diakui. Contoh lain perusahaan yang hanya menahan risiko yang tidak signifikan dari kepemilikan adalah penjualan eceran dengan syarat dapat dikembalikan bila pelanggan tidak puas. Pendapatan dalam hal ini diakui pada waktu penjualan dilakukan jika penjual dapat mengestimasi secara andal retur berdasarkan pengalaman sebelumnya dan faktor-faktor lain yang relevan.

Pendapatan dan beban sehubungan dengan suatu transaksi atau peristiwa tertentu diakui secara bersamaan; proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban. Apabila beban yang berkaitan tidak dapat diukur dengan andal, setiap imbalan yang telah diterima untuk penjualan barang tersebut diakui sebagai suatu kewajiban.

### 3.3.2. Pengakuan pendapatan atas penjualan jasa.

Pengakuan pendapatan atas penjualan jasa didefinisikan sebagai berikut :

- Bila hasil suatu transaksi yang meliputi penjualan jasa dapat diestimasi dengan andal, pendapatan sehubungan dengan transaksi tersebut harus diakui dengan acuan pada tingkat penyelesaian dari transaksi pada tanggal neraca.
- Hasil suatu transaksi dapat diestimasi dengan andal bila seluruh kondisi berikut ini dipenuhi :
- a. jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.
  - b. besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh

- perusahaan.
- c. tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal
  - d. biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal. 18

Pengakuan pendapatan dengan acuan pada tingkat penyelesaian dari suatu transaksi sering disebut sebagai metode persentase penyelesaian. Menurut metode ini, pendapatan diakui dalam periode akuntansi pada saat jasa diberikan. Pengakuan pendapatan atas dasar ini memberikan informasi yang berguna mengenai tingkat kegiatan jasa dan kinerja suatu perusahaan selama suatu periode.

Pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.

Namun bila suatu ketidakpastian timbul mengenai kolektibilitas suatu jumlah yang telah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak tertagih, atau jumlah yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai suatu beban dari pada penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semula.

Tingkat penyelesaian suatu transaksi dapat ditentukan dengan berbagai metode, meliputi :

- a. survei pekerjaan yang telah dilaksanakan
- b. jasa yang dilakukan hingga tanggal tertentu sebagai persentase dari total jasa yang harus di-



lakukan.

- c. proporsi biaya yang terjadi hingga tanggal tertentu dibagi estimasi total biaya transaksi tersebut. Hanya biaya yang mencerminkan jasa yang dilaksanakan hingga tanggal tertentu dimasukkan dalam biaya yang terjadi hingga tanggal tersebut. Hanya biaya yang mencerminkan jasa yang dilakukan atau yang harus dilakukan dimasukkan ke dalam estimasi total biaya transaksi tersebut.

Untuk tujuan praktis, bila jasa dihasilkan oleh sejumlah kegiatan yang tidak dapat ditentukan selama suatu periode tertentu, pendapatan diakui atas dasar garis lurus selama periode tertentu.

Bila hasil transaksi yang meliputi penjualan jasa tidak dapat diestimasi dengan andal, pendapatan yang diakui hanya yang berkaitan dengan beban yang telah diakui yang dapat diperoleh.

Selama tahap awal suatu transaksi, seringkali terjadi bahwa hasil transaksi tersebut tidak dapat diestimasi dengan andal.

Namun demikian, besar kemungkinan terjadi bahwa perusahaan tersebut akan memperoleh kembali biaya transaksi yang terjadi. Oleh karena itu, pendapatan yang diakui hanya yang berkaitan dengan biaya yang telah terjadi yang diharapkan dapat diperoleh kembali. Karena hasil transaksi tersebut tidak dapat diestimasi dengan andal, tidak ada laba yang diakui.

Jika hasil dari suatu transaksi tidak dapat

diestimasi dengan andal dan kecil kemungkinan biaya yang terjadi akan diperoleh kembali, pendapatan tidak diakui dan biaya yang terjadi diakui sebagai kerugian.

### 3.3.3. Pengakuan pendapatan atas bunga, royalty dan dividen.

Pengakuan pendapatan atas bunga, royalty dan dividen didefinisi sebagai berikut :

Pendapatan yang timbul dari penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen harus diakui atas dasar yang diatur dalam paragraf 29, bila :

- a. besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan; dan
- b. jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal. 19

Paragraf 29 dalam buku Standard Akuntansi Keuangan, yang disusun oleh IAI, menjelaskan :

Pendapatan harus diakui dengan dasar sebagai berikut :

- a. bunga harus diakui atas dasar proporsi waktu yang memperhitungkan hasil efektif aktiva tersebut;
- b. royalti harus diakui atas dasar akrual sesuai dengan substansi perjanjian yang relevan; dan
- c. dalam metode biaya (cost method), dividen tunai harus diakui bila hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan. 20

### 3.4. Pengertian penjualan cicilan.

Pengertian penjualan cicilan atau penjualan angsuran (installment sales) sebagaimana yang dikemukakan oleh Hadori Yunus & Harnanto dalam buku Akuntansi Keuangan Lanjutan adalah sebagai berikut :

---

19 IAI, Op.cit., nomor 23.11.  
20 IAI, Op.cit., nomor 23.12.

Penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian di mana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap yaitu :

1. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan down payment).
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran. 21

Penjualan angsuran ini biasanya diterapkan untuk perusahaan yang menjual barang-barang tak bergerak seperti tanah, gedung, dan aktiva-aktiva tahan lama lainnya serta penjualan barang-barang bergerak (barang dagangan) seperti barang-barang elektronik berupa air conditioner, televisi, mesin cuci, perangkat computer, kulkas, dan lain-lain. Untuk melindungi kepentingan penjual dari kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat beberapa bentuk perjanjian kontrak penjualan cicilan sebagai berikut :

1. Perjanjian penjualan bersyarat (conditional sales contract), di mana barang-barang telah diserahkan, tetapi hak milik atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayaran lunas.
2. Pada saat perjanjian ditandatangani dan pembayaran pertama telah dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotikkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar kepada si penjual.
3. Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan "trust" (trustee) sampai pembayaran



harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran dilunasi oleh pembeli, baru trustee menyerahkan hak milik atas barang-barang kepada pembeli. Perjanjian ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan (trust deed; atau trust indenture).

4. Sewa Beli (lease-purchase), di mana barang-barang yang telah diserahkan kepada pembeli belum menjadi hak milik pembeli selama pembayaran angsuran belum lunas. Pembayaran angsuran dianggap sewa sampai harga kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

Dari bentuk-bentuk perjanjian (kontrak) penjualan cicilan yang telah disebutkan di atas nampak bahwa pada saat penjualan, hak milik atas barang masih tetap ditangan penjual, dihipotikkan atau diserahkan sementara kepada suatu badan trust sampai harga jual dibayar lunas oleh pembeli. Sehingga setiap saat apabila pembeli tidak mampu melunasi hutangnya maka barang-barang tersebut dapat dimiliki kembali oleh pihak penjual.

Kendati pihak penjual mampu memiliki kembali barang tersebut, namun kerugian pemilikan kembali dapat lebih besar. Penyusutan barang-barang yang dijual dapat saja melebihi jumlah pembayaran yang dilakukan, dan barang yang dimiliki kembali mungkin akan mempunyai sisa yang lebih rendah dari nilai berdasarkan perhitungan dalam perjanjian. Disamping itu pengeluaran biaya pembukuan, penagihan, service dan reparasi yang mungkin saja besar. Dengan demikian dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Faktor-faktor inilah yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan kebijaksanaan penjualan cicilan.

Sebagai tindakan pencegahan beberapa upaya dapat ditempuh untuk mengurangi atau menghindari kerugian pemilikan kembali yaitu :

1. Uang muka yang ditetapkan harus cukup besar untuk menutup penurunan nilai barang karena perubahan dari barang baru menjadi barang bekas.
2. Periode pembayaran angsuran harus tidak terlalu lama atau panjang, sebaiknya tiap bulan.
3. Besarnya pembayaran angsuran setiap periode harus diperhitungkan cukup untuk menutupi kemungkinan penurunan nilai barang-barang selama jangka waktu pembayaran angsuran.

### 3.5. Metode pengakuan laba kotor pada penjualan cicilan.

Dalam menetapkan laba kotor atas penjualan cicilan ada dua pendekatan yang umum digunakan :

1. Laba kotor diakui untuk periode di mana penjualan dilakukan, atau
2. Laba kotor dapat dikaitkan dengan periode di mana realisasi pembayaran telah terjadi sesuai dengan perjanjian.

#### 3.5.1. Laba kotor diakui dalam periode terjadinya transaksi penjualan.

Dengan cara ini transaksi penjualan cicilan diperlakukan seperti halnya dengan penjualan biasa.

Laba kotor diakui pada saat barang diserahkan kepada pembeli dengan ditandai timbulnya piutang/tagihan kepada langganan.

Prosedur ini membutuhkan adanya pengakuan terhadap biaya-biaya yang berhubungan dan dapat diidentifikasi dengan pendapatan. Biaya-biaya tersebut harus dapat diantisipasi dalam hubungannya dengan pengumpulan piutang atas kontrak penjualan cicilan, kemungkinan tidak dapatnya piutang cicilan direalisasi maupun kemungkinan rugi sebagai akibat pembatalan kontrak, untuk ini biasanya dibentuk suatu rekening cadangan kerugian piutang.

Biaya yang diantisipasi ini biasanya ditetapkan berdasarkan pengalaman-pengalaman tahun sebelumnya dalam kontrak penjualan cicilan. Penetapan laba kotor atas penjualan cicilan dalam periode di mana penjualan terjadi lebih mudah diterapkan.

### **3.5.2. Laba kotor diakui berdasarkan periode terjadinya realisasi penerimaan kas.**

Pada cara ini laba kotor diakui sesuai dengan jumlah pembayaran dari penjualan cicilan yang direalisasikan dalam periode-periode yang bersangkutan. Arus uang kas kemudian menjadi kriteria penetapan pendapatan.

Prosedur ini biasanya dipergunakan untuk kontrak-kontrak penjualan yang jangka waktunya melampaui satu periode akuntansi.

Ada beberapa prosedur alternatif yang dapat ditempuh dalam penetapan laba kotor dengan pendekatan ini, untuk itu suatu kebijaksanaan tentang penjualan cicilan harus ditempuh untuk memilih prosedur pengukuran laba-rugi yang terjadi dan memuaskan.

Prosedur penetapan laba kotor dalam periode penagihan kas ini adalah sebagai berikut :

1. Penerimaan pembayaran pertama dicatat sebagai pengembalian harga pokok dari barang-barang yang dijual. Sesudah seluruh harga pokok kembali, maka penerimaan-penerimaan selanjutnya baru dicatat sebagai keuntungan.
2. Penerimaan pembayaran pertama dicatat sebagai realisasi keuntungan yang sesuai dengan kontrak penjualan. Sesudah seluruh keuntungan terpenuhi, maka penerimaan-penerimaan selanjutnya dicatat sebagai pengembalian harga pokok.
3. Setiap penerimaan pembayaran yang sesuai dengan perjanjian dicatat baik sebagai pengembalian harga pokok maupun sebagai realisasi keuntungan dengan perbandingan yang sesuai dengan posisi harga pokok dan keuntungan yang terjadi pada saat perjanjian penjualan cicilan ditanda tangani.

Dalam hal ini keuntungan akan selalu sejalan dengan tingkat pembayaran angsuran selama jangka waktu perjanjian.

Metode yang tersebut pada bagian ketiga di atas, disebut metode atau dasar cicilan (installment

method). Mengenai penggunaan metode ini, dalam GAAP disebutkan bahwa : "Under the instalment sales method of accounting, each payment collected consist of part recovery of cost and part of recovery of gross profit, in the same ratio that these two elements existed in the original sale". 22)

Perbedaan harga penjualan dalam kontrak dengan harga pokoknya (cost) dicatat sebagai "laba kotor yang belum direalisasi" (deferred gross profit).

Penggunaan laba kotor yang belum direalisasikan pada dasarnya menyatakan penangguhan hasil penjualan yang disertai dengan penangguhan harga pokok penjualan.

Penangguhan laba kotor dapat menyatakan penangguhan biaya keseluruhan dalam penjualan cicilan.

Disinilah prosedur ini sulit untuk dipertahankan.

Walaupun barang dagangan dipandang sebagai nilai aktiva yang dapat dikompensasikan untuk tahun berikutnya, namun biaya penjualan dan administrasi secara umum tidak dapat dibuat untuk hal seperti ini.

Pada akhir periode diperhitungkan jumlah keuntungan atau laba yang telah direalisasikan, yaitu sebesar persentase laba kotor dikalikan dengan jumlah cicilan yang telah diterima dalam periode yang bersangkutan. Jumlah laba kotor yang direalisasikan ini diakui dengan memindahkan sebagian saldo rekening

---

22) Martin a. Miller, GAAP Guide : Comprehensive, Harcourt Brace Jovanivich, San Diego New York London, 1985, hal. 20.1

"Laba Kotor Yang Belum Direalisasikan" (deferred gross profit) ke dalam rekening "Realisasi Laba Kotor" (realized gross profit).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa :

1. Untuk laba kotor yang diakui pada periode penjualan :
  - Laba penjualan (yang merupakan selisih antara harga jual dan harga pokok), diakui seluruhnya pada tahun dilakukannya penjualan cicilan.
  - Akibat adanya pengakuan laba seluruhnya pada tahun dilakukannya penjualan, maka pada tahun-tahun berikutnya sudah tidak ada lagi pengakuan laba.
  - Penerimaan kas sebagai hasil penjualan cicilan tahun sebelumnya akan dicatat sebagai penerimaan kas dan mengurangi piutang cicilan.
  - Hasil penagihan merupakan pelunasan piutang cicilan pada setiap kali cicilan, dianggap sebagai pengembalian harga pokok piutang cicilan.
  - Pembayaran bunga cicilan, dapat dilakukan bersama-sama dengan pelunasan piutang cicilan, dan diakui sebagai pendapatan bunga.
2. Sedangkan untuk laba yang diakui secara proporsional dengan jumlah penerimaan kas :
  - Laba penjualan (yang merupakan selisih antara harga jual dengan harga pokok) yang timbul pada saat transaksi penjualan dilakukan, dimasukkan dalam rekening "Laba Kotor Yang Belum Di-

realisasi" (Deferred gross profit).

- Prosentase laba kotor dicatat dengan menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok}}{\text{Harga Jual}} \times 100\%$$

- Setiap akhir tahun perusahaan mengakui adanya laba kotor, yaitu sebesar prosentase laba kotor dikalikan jumlah kas yang diterima selama satu tahun yang bersangkutan (termasuk uang muka) dalam tahun yang bersangkutan.
- Laba Kotor Yang Direalisasi, merupakan penyesuaian untuk Laba Kotor Yang Belum Direalisasi dan merupakan laba yang diakui pada laporan Laba-Rugi untuk periode yang bersangkutan.
- Pendapatan bunga dicatat dan diakui tersendiri di luar laba kotor yang direalisasi.

Jumlah pendapatan bunga yang diperoleh dalam setiap tahun buku akan sama untuk kedua metode pengakuan laba kotor tersebut.

Adanya pembatalan kontrak dikemudian hari sebelum kewajiban-kewajiban pembeli diselesaikan (yang biasanya diikuti dengan pemilikan kembali barang oleh penjual), akan tergantung dari perlakuan terhadap laba transaksi penjualan cicilan tersebut.

Jika kontrak dibatalkan berarti tidak seluruh laba yang diperhitungkan dapat direalisasikan.

Disamping itu harus diperhitungkan pengaruh penurunan harga barang yang bersangkutan karena dengan demikian

barang hanya dapat dijual kembali dalam bentuk barang bekas. Untuk penjualan angsuran barang-barang bergerak, pada dasarnya mempunyai prosedur yang sama dengan cara-cara yang berlaku bagi harta tetap (barang-barang tak bergerak).

Dalam mencatat transaksi-transaksi penjualan perlu untuk membedakan antara penjualan reguler (regular sales) dan penjualan angsuran (installment sales).

Hal ini sangat penting artinya untuk dapat memberikan data bagi perhitungan laba kotor yang diakui sebagai hasil penerimaan pembayaran dari piutang cicilan.

### 3.6. Penyajian laporan keuangan pada penggunaan metode cicilan.

Penyajian laporan keuangan (yang merupakan Neraca dan Laba-Rugi) tidak jauh berbeda dengan penyusunan laporan keuangan pada umumnya. Neraca dari perusahaan yang melakukan penjualan cicilan akan terdapat rekening Piutang Penjualan Cicilan dan Laba-Kotor Yang Belum Direalisasi.

Apabila Piutang Penjualan Cicilan dicatat sebagai golongan aktiva lancar, yang diinterpretasikan sebagai yang layak diharapkan dapat direalisasi menjadi uang kas atau dijual atau dikonsumsi selama siklus operasi normal perusahaan, maka posisinya sama dengan piutang biasa, terlepas dari jangka waktu yang dibutuhkan untuk penagihannya. Dalam melaporkan piutang penjualan cicilan sebagai piutang lancar, pengungkapan tanggal jatuh tempo atau penjelasan



tertentu atas kontrak penjualan cicilan akan memberikan gambaran yang jelas dan tidak menyesatkan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan yang bersangkutan. Misalnya dengan memberikan footnote atau melampirkan daftar Piutang Penjualan Cicilan dengan menyebutkan tanggal dan jangka waktu atas piutang penjualan cicilan. Berkaitan dengan pengelompokan atas saldo laba kotor yang belum direalisasi didalam neraca dapat dicantumkan ke dalam salah satu dari ketiga kelompok tersebut di bawah ini :

1. Sebagai hutang (liability) dan dilaporkan di bawah kelompok pendapatan yang masih akan diterima (deffered revenue).
2. Sebagai rekening penilaian (valuation account) dan mengurangi rekening piutang penjualan cicilan.
3. Sebagai rekening modal dan dicatat sebagai bagian dari laba yang ditahan (retained earnings).

Jika laba kotor yang belum direalisasi dari penjualan cicilan itu dicatat atau dilaporkan dalam neraca sebagai pendapatan yang akan diterima (deffered revenue), maka hal ini diterapkan karena penjualan cicilan memang menaikkan posisi modal kerja itu, masih harus menanti pengubahan piutang penjualan cicilan ke dalam uang tunai (menanti pembayaran piutang dari langganan).

Jika dinyatakan bahwa prosedur penjualan cicilan diikuti karena tidak ada jaminan mengenai realisasi pendapatan diluar jumlah yang ditetapkan sekarang, maka

saldo laba kotor yang belum direalisasi lebih tepat dipandang sebagai rekening penilaian aktiva (assets valuation account). Penerimaan pembayaran piutang penjualan cicilan berarti pula mengurangi rekening penilaian aktiva, dengan demikian memungkinkan penetapan pendapatan dalam periode berikutnya sesudah penjualan.

Sebaiknya jika penagihan atas kontrak penjualan cicilan cukup terjamin, maka setiap terjadi penjualan cicilan sudah mengakibatkan bertambahnya laba kotor seperti halnya dengan penjualan biasa, kecuali terhadap laba yang belum dapat diakui sehubungan dengan penentuan pajak pendapatan perusahaan atau laba yang belum bisa dibagikan sebagai dividen sampai laba dari penjualan cicilan itu benar-benar sudah direalisasikan.

Pendekatan seperti ini menyatakan pengelompokan kembali laba kotor yang belum direalisasikan ke dalam tiga elemen sebagai berikut :

1. Suatu cadangan untuk menutup biaya-biaya penagihan piutang penjualan cicilan yang belum dibayar, termasuk biaya/beban yang timbul karena pembeli gagal melunasi kewajibannya dan berakibat pemilikan kembali oleh pihak penjual.
2. Saldo yang menyatakan laba bersih yang berasal dari penjualan cicilan. Jumlah ini dapat dilaporkan sebagai bagian Laba Yang Ditahan secara khusus yang tidak bisa dipakai sebagai dasar pembagian dividen sampai piutang penjualan angsuran itu direalisasikan.

Dari metode pengakuan laba kotor atas penjualan cicilan yang dihubungkan dengan penerimaan kas, nampak bahwa besarnya laba kotor atas penjualan cicilan yang tercermin dalam laporan keuangan dapat diketahui dengan jelas, yaitu dalam bentuk laba kotor direalisasi maupun yang belum. Demikian pula dengan piutang penjualan cicilan, oleh karena setiap adanya penerimaan selalu dihubungkan dengan persentase tertentu dari laba yang direalisasikan pada periode tersebut, sehingga laba kotor yang belum direalisasikan menunjukkan saldo piutang cicilan yang oleh perusahaan merupakan pendapatan yang ditangguhkan (deferred revenue). Atau dengan kata lain, laba kotor yang belum direalisasi penerimaannya itu menunjukkan jumlah sebagai saldo dari piutang penjualan cicilan.

### 3.7. Perlakuan akuntansi atas pendapatan bunga.

Di dalam perjanjian penjualan angsuran, biasanya penjual disamping memperhitungkan laba juga memperhitungkan beban bunga terhadap jumlah harga dalam kontrak yang belum dibayar oleh pembeli.

Secara sederhana rincian pengertian bunga menurut Kohler adalah : "Interest is the service charge for the use of money or capital, paid at agreed intervals by the user, and commonly expressed as an annual percentage of outstanding principal". 23

---

23) Erick L. Kohler, Dictionary For Accountant, Prentice Hall Inc, Englewood Cliffs, New York, 1975, hal. 263.

Berpedoman pada penjelasan singkat di atas, maka yang dimaksud dengan bunga yang dibebankan oleh penjual kepada pembeli yaitu jumlah yang dibayar dengan persentase dari saldo pokok hutang/pinjaman (principal) pada periode angsuran tertentu sesuai perjanjian.

Sehingga pinjaman penjualan angsuran ini yang harus dibayar secara berkala meliputi angsuran pinjaman ditambah dengan beban bunga tersebut.

Besarnya tingkat bunga yang dikenakan sangat tergantung dan dipengaruhi oleh tingkat bunga yang berlaku di pasar uang. Sehingga dalam menentukan tingkat bunga ini, pihak penjual dituntut untuk bersikap sangat hati-hati dan teliti sebab bila tingkat bunga yang dikenakan terlalu rendah atau lebih kecil dibandingkan dengan tingkat bunga dipasaran, maka daya saing penjual akan berkurang dibandingkan dengan penjual komoditi yang sama. Beban bunga ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran angsuran atas harga menurut kontrak.

Kebijaksanaan pembayaran bunga secara periodik pada umumnya menggunakan salah satu dari bentuk seperti tersebut dibawah ini :

1. Bunga diperhitungkan dari sisa harga kontrak selama jangka waktu angsuran.  
Cara semacam ini sering disebut long end interest.
2. Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar, yang dihitung sejak tanggal perjanjian ditandatangani sampai tanggal jatuh tempo setiap angsuran yang bersangkutan.

Cara semacam ini lebih dikenal dengan metode short end interest.

3. Pembayaran angsuran periodik dilakukan dalam jumlah yang sama, di mana didalamnya termasuk angsuran pokok dan bunga yang diperhitungkan dari saldo harga kontrak selama jangka waktu perjanjian. Cara semacam ini lebih dikenal dengan metode annuitet.
4. Bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan sisa harga kontrak.

Sebagai contoh, pada tanggal 01 Agustus 1994 dijual sebuah AC. Split Merk Mitsubishi ukuran 2 PK secara angsuran seharga Rp. 4.000.000,- dengan syarat penjualan antara lain : uang muka 30% sebesar Rp. 1.200.000,- dan sisanya diangsur selama 12 bulan dengan tingkat bunga 24% per tahun.

Perhitungan bunga dan perlakuan akuntansi dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Bunga periodik diperhitungkan dari sisa harga kontrak pada setiap awal periode angsuran (Long end Interest). Bunga diperhitungkan dari sisa harga pokok pada setiap periode angsuran yang bersangkutan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel I.  
Bunga Periodik Diperhitungkan Dari  
Sisa Harga Kontrak Pada Setiap Awal Periode Angsuran

Tanggal Pembayaran	Bunga atas Saldo Harga Kontrak Pada Awal Angsuran	Angsuran Atas Harga Kontrak	Jumlah Pembayaran	Sisa Harga Kontrak
01 Ags	-	-	-	4.000.000
01 Ags	-	1.200.000	1.200.000	2.800.000
01 Sep	56.000	233.333	289.333	2.566.667
01 Okt	51.333	233.333	284.666	2.333.334
01 Nop	46.667	233.333	280.000	2.100.001
01 Des	42.000	233.333	275.333	1.866.668
01 Jan	37.333	233.333	270.666	1.633.335
01 Feb	32.667	233.333	266.000	1.400.002
01 Mar	28.000	233.333	261.333	1.166.669
01 Apr	23.333	233.333	256.666	933.336
01 Mei	18.667	233.333	252.000	700.003
01 Jun	14.000	233.333	247.333	466.670
01 Jul	9.333	233.333	242.666	233.337
01 Ags	4.667	233.337	238.004	000.000
<b>Jumlah</b>	<b>364.000</b>	<b>14.000.000</b>	<b>14.364.000</b>	

Berdasarkan perhitungan diatas maka pencatatan akan dilakukan sebagai berikut :

01 Agustus 1994

Kas	Rp. 1.200.000	
Piutang Penjualan Angsuran	Rp. 2.800.000	
Penjualan Angsuran		Rp. 4.000.000

01 September 1994

Kas	Rp. 289.333	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 233.333
Pendapatan bunga		Rp. 56.000

01 Oktober 1994

Kas	Rp. 284.666	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 233.333
Pendapatan bunga		Rp. 51.333

2. Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar atas dasar jangka waktu angsuran yang bersangkutan (Shot end Interest).

Metode ini merupakan kebalikan dari metode long end interest, bunga diperhitungkan dari besarnya angsuran yang tetap jumlahnya. Pembayaran yang dilakukan akan terlihat seperti di dalam daftar tabel berikut ini :

Tabel II  
Bunga Periodik Diperhitungkan Dari Setiap Angsuran Yang Harus Dibayar Atas Dasar Jangka Waktu Angsuran

Tanggal Pembayaran	Bunga Dari Tgl Transaksi s/d Tgl Pem- bayaran	Angsuran Atas Harga Kontrak	Jumlah Pembayaran	Sisa Harga Kontrak
01 Ags	-	-	-	4.000.000
01 Ags	-	1.200.000	1.200.000	2.800.000
01 Sep	4.667	233.333	238.000	2.566.667
01 Okt	9.333	233.333	242.666	2.333.334
01 Nop	14.000	233.333	247.333	2.100.001
01 Des	18.667	233.333	252.000	1.866.668
01 Jan	23.333	233.333	256.666	1.633.335
01 Feb	28.000	233.333	261.333	1.400.002
01 Mar	32.667	233.333	266.000	1.166.669
01 Apr	37.333	233.333	270.666	933.336
01 Mei	42.000	233.333	275.333	700.003
01 Jun	46.667	233.333	280.000	466.670
01 Jul	51.333	233.333	284.666	233.337
01 Ags	56.000	233.337	289.337	000.000
Jumlah	364.000	4.000.000	4.364.000	

Keterangan :

- \*)  $24\% \times 1/12 \times \text{Rp. } 233.333 = \text{Rp. } 4.667$   
 \*\*)  $24\% \times 2/12 \times \text{Rp. } 233.333 = \text{Rp. } 9.333$

Dari perhitungan tersebut di atas menunjukkan, bahwa jumlah pembayaran bunga tidak sesuai dengan beban bunga yang benar-benar terjadi terhadap sisa saldo pokok yang belum dibayar.

Sehingga bunga aktual akan dicatat sebagai berikut :

01 Agustus 1994

Kas	Rp. 1.200.000	
Piutang Penjualan Angsuran	Rp. 2.800.000	
Penjualan Angsuran		Rp. 4.000.000

01 September 1994

Bunga Yang akan Diterima	Rp. 56.000	
Pendapatan Bunga		Rp. 56.000
Kas	Rp. 238.000	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 233.333
Bunga Yang akan Diterima		Rp. 4.667

01 Oktober 1994

Bunga Yang akan Diterima	Rp. 51.333	
Pendapatan bunga		Rp. 51.333
Kas	Rp. 242.666	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 233.333
Bunga Yang akan Diterima		Rp. 9.333

Dari ayat jurnal di atas terlihat bahwa beban bunga lebih besar dari pada pembayaran bunga, tetapi secara periodik beban bunga menurun sementara pembayarannya naik dari periode ke periode.

Saat pembayaran terakhir, total pembayaran bunga akan sama dengan total beban yang ditetapkan.

Perubahan saldo accrued interest tersebut akan lebih jelas pada tabel berikut :



Tabel III  
Perubahan Saldo Accrued Interest

Tanggal Pembayaran	Kenaikan Bunga Yang Diper- hitungkan (Kredit)	Pengurangan Bunga Yang dibayar (Debet)	Saldo Bunga Yang Akan Dibayar Atas Pembelian
01 Sep	56.000	4.667	51.333
01 Okt	51.333	9.333	93.333
01 Nop	46.667	14.000	126.000
01 Des	42.000	18.667	149.333
01 Jan	37.333	23.333	163.333
01 Peb	32.667	28.000	168.000
01 Mar	28.000	32.667	163.333
01 Apr	23.333	37.333	149.333
01 Mei	18.667	42.000	126.000
01 Jun	14.000	46.667	93.333
01 Jul	9.333	51.333	51.333
01 Ags	4.667	56.000	00.000

3. Pembayaran periodik dalam jumlah yang sama yang menyatakan bunga dan saldo pokok (Metode Anuitas).

Pembayaran dihitung dengan menggunakan metode anuitas atau dengan melihat tabel anuitet sehingga diperoleh jumlah pembayaran angsuran dari periode ke periode yang tetap dan sama. Rumus dari faktor anuitas adalah :

$$A = \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i}$$

Keterangan      A                      = Anuitet  
                           i                      = Tingkat bunga  
                           n                      = Jangka waktu berlangsungnya kontrak  
  
                           1                      = Nilai tunai (present value)  
                           (1+i)<sup>n</sup>

Sedangkan jumlah pembayaran cicilannya dihitung sebagai berikut :

$$\text{Jumlah pembayaran} \quad = \quad \frac{\text{Sisa Harga Kontrak}}{\text{Faktor Anuitas}}$$

setiap angsuran

Berdasarkan rumus di atas, maka faktor anuitetnya dapat dihitung sebagai berikut :

$$A = \frac{1 - \frac{1}{(1 + 0,02)^{12}}}{0,02} = \frac{1 - 0,7884931}{0,02} = 10,575345$$

$$\text{Sehingga besarnya} = \frac{2.800.000,-}{10,575345} = 264.766,78$$

tiap angsuran = 264.770,-

Berdasarkan perhitungan di atas dapat disusun tabel sebagai berikut :

Tabel IV  
Bunga Periodik Diperhitungkan  
Atas Dasar Rumus Faktor Anuitas

Tanggal Pembayaran	Pembayaran Angsuran	Bagian Pem- bayaran yg. merupakan beban bunga yg diperhi- tungkan.	Bagian pem- bayaran yg dipakai un- tuk meluna- si harga kontrak	Sisa Harga Kontrak
01 Ags	-	-	-	4.000.000
01 Ags	1.200.000	-	1.200.000	2.800.000
01 Sep	264.770	56.000	208.770	2.591.230
01 Okt	264.770	51.825	212.945	2.378.285
01 Nop	264.770	47.565	217.205	2.161.080
01 Des	264.770	43.222	221.548	1.939.532
01 Jan	264.770	38.791	225.979	1.713.553
01 Feb	264.770	34.271	230.499	1.483.054
01 Mar	264.770	29.661	235.109	1.247.945
01 Apr	264.770	24.959	239.811	1.008.134
01 Mei	264.770	20.163	244.607	763.527
01 Jun	264.770	15.271	249.499	514.028
01 Jul	264.770	10.281	254.489	259.539
01 Ags	264.770	5.231	259.539	000.000
Jumlah	4.377.240	377.240	4.000.000	

Pembayaran angsuran akan dicatat sebagai berikut :

01 Agustus 1994

Kas	Rp. 1.200.000	
Piutang Penjualan Angsuran	Rp. 2.800.000	
Penjualan Angsuran		Rp. 4.000.000

01 September 1994

Kas	Rp. 264.770	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 208.770
Pendapatan bunga		Rp. 56.000

01 Oktober 1994

Kas	Rp. 264.770	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 212.945
Pendapatan Bunga		Rp. 51.825

4. Bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari saldo awal (Flat/add on).

Pada metode ini besarnya bunga dan angsuran cukup ditentukan sekali saja dan selanjutnya pembayaran bunga pada setiap angsuran adalah sama besar, dengan suku bunga flat 13,473 %.

Perhitungan bunga dan angsuran dapat dilihat pada tabel berikut :



Tabel V  
Bunga Periodik Diperhitungkan  
Dari Saldo Awal Pokok Pinjaman

Tanggal Pembayaran	Bunga Yg di- dasarkan atas Hrg Kontrak	Angsuran Atas Harga Kontrak	Jumlah Pembayaran	Sisa Harga Kontrak
01 Ags	-	-	-	4.000.000
01 Ags	-	1.200.000	1.200.000	2.800.000
01 Sep	31.437	233.333	264.770	2.566.667
01 Okt	31.437	233.333	264.770	2.333.334
01 Nop	31.437	233.333	264.770	2.100.001
01 Des	31.437	233.333	264.770	1.866.668
01 Jan	31.437	233.333	264.770	1.633.335
01 Feb	31.437	233.333	264.770	1.400.002
01 Mar	31.437	233.333	264.770	1.166.669
01 Apr	31.437	233.333	264.770	933.336
01 Mei	31.437	233.333	264.770	700.003
01 Jun	31.437	233.333	264.770	466.670
01 Jul	31.437	233.333	264.770	233.337
01 Ags	31.433	233.337	264.770	000.000
<b>Jumlah</b>	<b>377.240</b>	<b>14.000.000</b>	<b>14.377.240</b>	

Pembayaran angsuran akan dicatat sebagai berikut :

01 Agustus 1994

Kas	Rp. 1.200.000	
Piutang Penjualan Angsuran	Rp. 2.800.000	
Penjualan Angsuran		Rp. 4.000.000

01 September 1994

Kas	Rp. 264.770	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 233.333
Pendapatan bunga		Rp. 31.437

01 Oktober 1994

Kas	Rp. 264.770	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 233.333
Pendapatan Bunga		Rp. 31.437

Dari keempat metode tersebut, dapat diuraikan keuntungan

dan kerugian masing-masing metode, adalah sebagai berikut :

### 1. Metode Long End Interest.

Dengan menggunakan metode ini pada dasarnya tidak ada kerugian maupun keuntungan bagi pihak perusahaan sebagai kreditur, karena perhitungan bunga adalah benar-benar dari sisa pokok yang terhutang, dan persentasi tarif bunga tetap sama sebesar 24 % dari awal sampai dengan akhir jangka waktu angsuran, nampak pada kolom bunga efektif dan bunga kumulatif pada tabel VI.

Sedangkan jika ditinjau dari pihak pembeli sebagai debitur, maka metode ini kurang cocok bagi debitur yang mempunyai penghasilan yang konstan tiap-tiap bulan, karena beban bunga pada bulan pertama adalah bunga yang terbesar, sedangkan bunga pada bulan terakhir adalah yang terkecil, sehingga agak sulit untuk memproyeksikan likuiditas bagi debitur tersebut.

Tabel VI.  
Metode Long End Interest

Tanggal Pembayaran	Bunga atas Saldo Kontrak Pada Awal	Bunga atas Harga Kontrak Angsuran	Sisa Harga Kontrak	Bunga Efektif	Bunga Kumulatif
01 Sep	56.000	2.800.000	2.800.000	24,00	24,00
01 Okt	51.333	2.566.667	2.566.667	24,00	24,00
01 Nop	46.667	2.333.334	2.333.334	24,00	24,00
01 Des	42.000	2.100.001	2.100.001	24,00	24,00
01 Jan	37.333	1.866.668	1.866.668	24,00	24,00
01 Feb	32.667	1.633.335	1.633.335	24,00	24,00
01 Mar	28.000	1.400.002	1.400.002	24,00	24,00
01 Apr	23.333	1.166.669	1.166.669	24,00	24,00
01 Mei	18.667	933.336	933.336	24,00	24,00
01 Jun	14.000	700.003	700.003	24,00	24,00
01 Jul	9.333	466.670	466.670	24,00	24,00
01 Ags	4.667	233.337	233.337	24,00	24,00
Jumlah	364.000	4.000.000	4.000.000		

## 2. Metode Short End Interest.

Pada metode ini bunga diperhitungkan dari besarnya angsuran dan banyaknya bulan angsuran.

Dalam hal ini hendaknya diperhatikan bahwa jumlah pembayaran bunga tidak sesuai dengan beban bunga yang benar-benar terjadi terhadap sisa harga kontrak yang belum dibayar. Oleh karena itu untuk mencatat bunga yang akan diterima harus dicatat adanya piutang bunga. Pembayaran bunga yang riil dilakukan adalah merupakan pengurangan dari piutang bunga tersebut.

Dengan demikian pembayaran bunga tidak sesuai dengan manfaat pendapatan bunga yang diakui.

- Pada bulan pertama sampai dengan bulan kesembilan tingkat suku bunga kumulatif yang diperoleh lebih rendah dari suku bunga yang telah ditetapkan yaitu 24 %, sehingga jika pada bulan-bulan tersebut debitur melakukan pelunasan maka kreditur akan mengalami kerugian karena secara kumulatif bunga yang diterima belum mencapai suku bunga standard (24 %), nampak pada tabel VII.

Tabel VII  
Metode Short End Interest

Tanggal Pembayaran	Bunga Dari Tgl Transaksi s/d Tgl Pem- bayaran	Sisa Harga Kontrak	Bunga Efektif	Bunga Kumulatif
01 Sep	4.667	2.800.000	2,00	2,00
01 Okt	9.333	2.566.667	4,36	3,18
01 Nop	14.000	2.333.334	7,20	4,52
01 Des	18.667	2.100.001	10,67	6,06
01 Jan	23.333	1.866.668	15,00	7,85
01 Feb	28.000	1.633.335	20,57	9,97
01 Mar	32.667	1.400.002	28,00	12,54

bersambung ...

sambungan ...

Tanggal Pembayaran	Bunga Dari Tgl Transaksi s/d Tgl Pem- bayaran	Sisa Harga Kontrak	Bunga Efektif	Bunga Kumulatif
01 Apr	37.333	1.166.669	38,40	15,78
01 Mei	42.000	933.336	54,00	20,02
01 Jun	46.667	700.003	80,00	26,02
01 Jul	51.333	466.670	132,00	35,65
01 Ags	56.000	233.337	288,00	56,68
Jumlah	364.000	4.000.000		

### 3. Metode Anuitas.

Metode ini merupakan pengembangan dari sistem Flat Murni, di mana tingkat bunga sistem flat berasal bunga menurun, sebagai contoh dengan tingkat bunga sebesar 24 % menurun diperoleh bunga flat sebesar 13,473 %, artinya jumlah angsuran pokok ditambah angsuran bunga persis sama antara perhitungan flat murni dengan flat anuitas, namun dalam perjalanan angsuran kreditur tidak akan mengalami kerugian karena tingkat bunganya diatur sedemikian rupa sehingga tingkat bunga efektif dan bunga kumulatif per-bulan tetap sama sebesar 24 %.

Hal ini terjadi karena sebagian porsi angsuran diambil untuk pembayaran bunga sehingga nampak dalam tabel VIII bunga semakin lama semakin mengecil, sebaliknya angsuran semakin lama semakin membesar.

Metode ini lebih cocok dipergunakan pada bidang usaha perbankan.

Tabel VIII  
Metode Anuitas

Tanggal Pembayaran	Beban Bunga Yang Diperhitungkan.	Sisa Harga Kontrak	Bunga Efektif	Bunga Kumulatif
01 Sep	56.000	2.800.000	24,00	24,00
01 Okt	51.825	2.591.230	24,00	24,00
01 Nop	47.565	2.378.285	24,00	24,00
01 Des	43.222	2.161.080	24,00	24,00
01 Jan	38.791	1.939.532	24,00	24,00
01 Feb	34.271	1.713.553	24,00	24,00
01 Mar	29.661	1.483.054	24,00	24,00
01 Apr	24.959	1.247.945	24,00	24,00
01 Mei	20.163	1.008.134	24,00	24,00
01 Jun	15.271	763.527	24,00	24,00
01 Jul	10.281	514.028	24,00	24,00
01 Ags	5.231	259.539	24,00	24,00
Jumlah	377.240	4.000.000		

#### 4. Metode Flat.

Pada metode ini biasanya tingkat suku bunga flat jauh berada dibawah tingkat suku bunga pada umumnya. Tingkat suku bunga akan ditetapkan setelah memperhitungkan bahwa jikalau hutang dilunasi tepat pada tanggal jatuh temponya, maka kreditur akan memperoleh keuntungan minimal sama dengan harga bunga yang berlaku umum (misalnya bunga berlaku umum 24 % menurun, maka suku bunga flat akan ditetapkan kurang lebih 13,473 %). Dengan penetapan bunga seperti ini, kreditur baru memperoleh bunga yang lebih tinggi dari suku bunga standard (24 %) adalah pada bulan ketujuh (27,00 %) atau secara kumulatif pada bulan kesepuluh (25,97 %), seperti nampak pada tabel IX. Dengan demikian jika debitur melakukan pelunasan terlebih dahulu sebelum bulan kesepuluh maka kreditur akan mengalami kerugian



karena secara kumulatif bunga yang diterima belum mencapai suku bunga standard.

Untuk mengatasi kerugian tersebut, maka kreditur akan mengenakan denda untuk mengantisipasi kekurangan bunga yang belum mencapai suku bunga standard tersebut.

Perhitungan bunga dengan metode ini lebih menguntungkan jika diberlakukan bagi debitur yang berpenghasilan tetap per bulan, karena lebih mudah memproyeksikan likuiditas debitur tersebut.

Tabel IX  
Metode Flat

Tanggal Pembayaran	Bunga Yg di- dasarkan atas Hrg Kontrak	Sisa Harga Kontrak	Bunga Efektif	Bunga Kumulatif
01 Sep	31.437	12.800.000	13,473	13,473
01 Okt	31.437	12.566.667	14,698	14,085
01 Nop	31.437	12.333.334	16,168	14,779
01 Des	31.437	12.100.001	17,964	15,576
01 Jan	31.437	1.866.668	20,209	16,502
01 Feb	31.437	1.633.335	23,097	17,601
01 Mar	31.437	1.400.002	26,946	18,936
01 Apr	31.437	1.166.669	32,335	20,611
01 Mei	31.437	933.336	40,419	22,812
01 Jun	31.437	700.003	53,892	25,920
01 Jul	31.437	466.670	80,837	30,913
01 Ags	31.433	233.337	161,653	41,808
Jumlah	377.240	14.000.000		

Metode ini lebih sering dipergunakan dalam bidang usaha penjualan cicilan, sebab perhitungannya lebih mudah dimengerti oleh pihak kreditur maupun debitur, dan pembayaran angsurannya tetap setiap bulan sehingga mudah dalam pengontrolan.

## BAB IV

## GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

## 4.1. Sejarah singkat perusahaan.

PT. "X" didirikan pada tanggal 3 Mei 1993 berdasarkan akta pendirian tanggal 3 Mei 1993 Nomor 8, dan berkedudukan/berkantor pusat di Ujung Pandang.

Pada awal berdirinya Perusahaan tersebut bernama UD. "Y", berkedudukan di Ujung Pandang, berdasarkan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) Nomor : 16595/20-23/PM/VI/92 tanggal 17 Juni 1992 dan Surat Ijin Tempat Usaha (SITU) Nomor : 10714/C/V/c/PREK/88 tanggal 6 Agustus 1988.

Selanjutnya UD. "Y" tersebut bermaksud meningkatkan status hukum Usaha Dagang dengan mengubah menjadi PT. "X". Perusahaan ini bergerak dalam bidang usaha, sebagai berikut :

- a. Menjalankan usaha perdagangan pada umumnya antara lain ; alat-alat elektronik, baik secara tunai atau kredit, termasuk perdagangan ekspor-import, interinsuler, dan lokal
- b. Menjalankan usaha percetakan, penjilidan, biro reklame, dan perdagangan alat tulis menulis.
- c. Menjalankan usaha kontraktor yang antara lain meliputi ; arsitektur, pemasangan instalasi listrik, alat-alat pendingin ruangan dan alat-alat telekomunikasi, perencanaan, pengawasan dan pelaksanaan pembuatan berbagai bangunan.
- d. Menjalankan usaha dalam bidang real estate, property,



dan developer.

- e. Menjalankan usaha pengadaan barang, leveransir umum, supplier, distributor, dealer, dan keagenan.
- f. Menjalankan usaha dalam bidang industri.
- g. Menjalankan usaha dalam bidang pemberian jasa dan/atau pelayanan yang berkenaan untuk melaksanakan suatu usaha, kecuali usaha dalam bidang hukum dan perpajakan.

#### 4.2. Struktur Organisasi.

Struktur organisasi disusun untuk menggambarkan sejauh mana batas-batas wewenang atau tanggung jawab dari setiap personil yang terdapat dalam suatu perusahaan guna menciptakan suasana kerja yang terarah dan teratur menurut garis-garis kebijaksanaan yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Untuk dapat menunjang kelancaran kegiatan perusahaan, PT. "X" didukung oleh sistem manajemen sebagaimana nampak pada Struktur Organisasi (halaman 62), yang terdiri dari :

- a. Direktur Utama sebagai pimpinan perusahaan dalam rangka melaksanakan fungsinya dibantu oleh Eksternal Auditor beserta beberapa Departemen yang membawahi beberapa Bagian.
- b. Eksternal Auditor.
- c. Departemen Keuangan dan Akuntansi membawahi Bagian :
  - Kasir
  - Penagihan
  - Akuntansi
- d. Departemen Pembelian membawahi Bagian :

- Order & Retur
  - Persediaan/Gudang
  - Pengiriman
- e. Departemen Pemasaran membawahi Bagian :
- Penjualan & Retur
  - Survey
  - Administrasi Kredit
- f. Departemen Personalia & Umum membawahi Bagian :
- Personalia
  - Umum



Berikut ini diuraikan secara singkat pembagian wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing fungsi manajemen tersebut :

- a. Direktur Utama, adalah pimpinan perusahaan yang bertanggung jawab atas kelancaran jalannya seluruh kegiatan perusahaan demi tercapainya tujuan perusahaan dan berwewenang untuk mengkoordinasi, mengawasi, menciptakan pembagian tugas kepada Kepala Departemen dan Bagian-Bagiannya, serta sebagai pengambil keputusan utama.
- b. Eksternal Auditor, adalah tenaga profesional yang independen, berfungsi sebagai konsultan dan controler dalam bidang Sistem dan Prosedur Manajemen secara umum, dan Sistem dan Prosedur Akuntansi, Keuangan, Perpajakan secara khusus.
- c. Kepala Departemen Keuangan dan Akuntansi, yang bertanggung jawab atas pencatatan transaksi keuangan, posisi keuangan dan laporan keuangan perusahaan. Departemen ini membawahi 3 (tiga) bagian.

Fungsi dari tiap bagian adalah sebagai berikut :

- Bagian Kasir, bertanggung jawab atas penerimaan uang yang berasal dari Departemen Pemasaran atas hasil penjualan tunai maupun dari Bagian Penagihan atas hasil tagihan piutang penjualan kredit, serta bertanggung jawab atas pengeluaran uang untuk pembelian tunai, pelunasan hutang, dan biaya operasional perusahaan.
  - Bagian Penagihan, bertanggung jawab untuk melakukan penagihan piutang atas penjualan kredit kepada debitur berdasarkan termin pembayaran yang telah disepakati, dan menyerahkan hasil penagihannya itu kepada Bagian Kasir. Bagian ini melakukan koordinasi dengan Departemen pemasaran untuk memperoleh data menyangkut pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit.
  - Bagian Akuntansi, bertanggung jawab atas pencatatan setiap transaksi, mengolah data transaksi, dan menyusun laporan keuangan perusahaan periodik, serta melakukan kewajiban perpajakan.
- d. Kepala Departemen Pembelian, bertanggung jawab atas pembelian barang dagangan baik yang sehubungan dengan kualitas, kuantitas, dan harga barang, serta bertanggung jawab atas terpenuhinya persediaan barang dagangan. Departemen ini membawahi 3 (dua) bagian.
- Fungsi dari tiap bagian, adalah sebagai berikut :
- Bagian Order dan Retur, bertanggung jawab atas pemesanan barang dagangan, dan pengembalian barang dagangan yang tidak memenuhi syarat penjualan.
  - Bagian Persediaan/Gudang, bertanggung jawab atas

tersedianya barang dagangan yang siap untuk dijual baik yang tersedia di gudang maupun di toko, serta melakukan pencatatan atas masuk keluarnya barang.

- Bagian Pengiriman, bertanggung jawab atas pengiriman barang dagangan dari supplier (pembelian) maupun pengiriman barang dagangan ke langganan (penjualan).

e. Kepala Departemen Pemasaran, yang bertanggung jawab atas peningkatan volume penjualan, dan penilaian kelayakan pemberian penjualan kredit bagi konsumen.

Departemen ini membawahi 4 (empat) bagian.

Fungsi dari tiap bagian, adalah sebagai berikut :

- Bagian Penjualan, bertanggung jawab atas kelancaran transaksi penjualan, dan peningkatan volume penjualan.
- Bagian Administrasi Kredit, bertanggung jawab atas pelaksanaan administrasi penjualan kredit.
- Bagian Survey, bertugas melakukan penilaian kelayakan pemberian kredit bagi calon konsumen, dengan mengadakan peninjauan lokasi.

f. Kepala Departemen Personalia dan Umum, bertanggung jawab mengenai ketenagakerjaan dan keperluan-keperluan perusahaan yang bersifat umum.

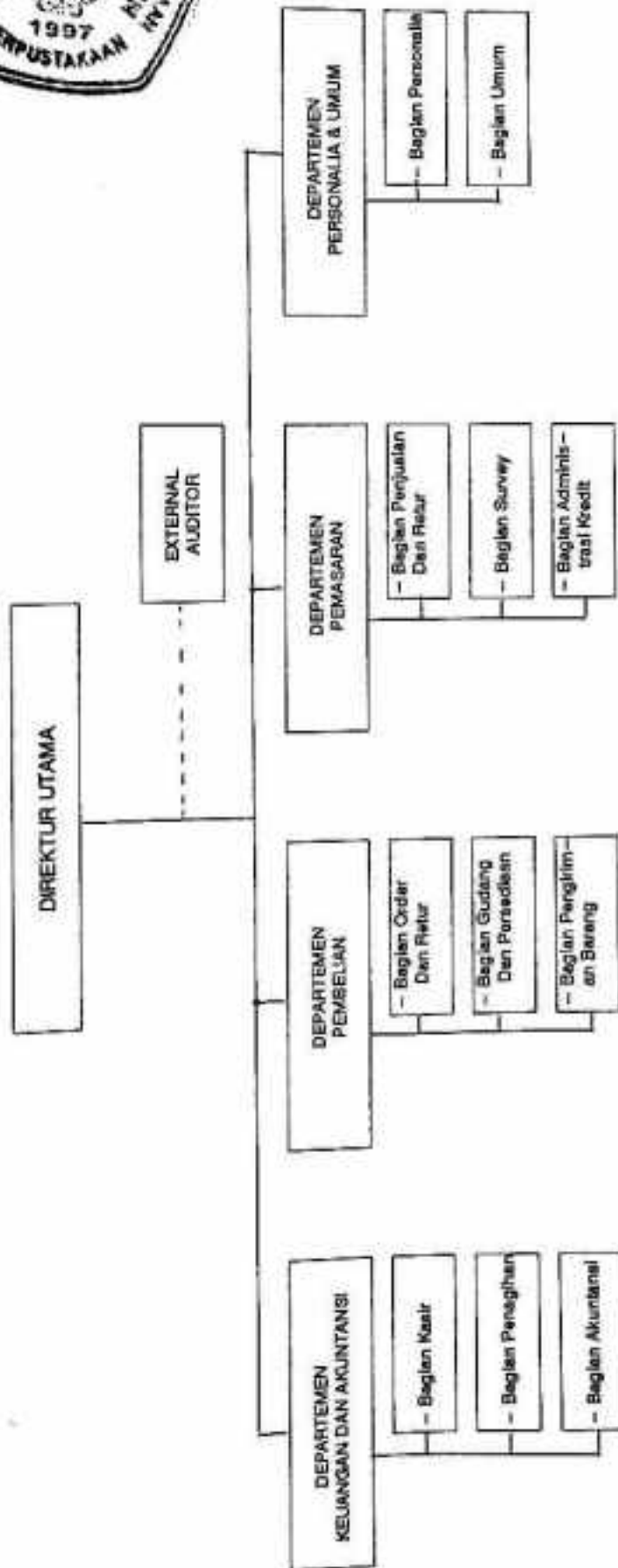
Departemen ini membawahi 2 (dua) bagian.

Fungsi dari tiap bagian, adalah sebagai berikut :

- Bagian Personalia, bertanggung jawab atas rekrutmen tenaga kerja, dan mengurus permasalahan yang berhubungan dengan ketenagakerjaan yang bekerja pada perusahaan.
- Bagian Umum, bertanggung jawab atas urusan-urusan yang

bersifat umum yang sehubungan dengan kelancaran kerja operasional perusahaan, antara lain yang menyangkut keamanan dan ketenteraman kerja dalam perusahaan.

PT. "X"  
STRUKTUR ORGANISASI





## BAB V

### PEMBAHASAN

Perusahaan dalam melakukan penjualan menganut sistem penjualan kas dan kredit, namun sesuai dengan topik skripsi ini maka titik berat pembahasan hanya yang berhubungan dengan penjualan kredit atau cicilan.

Di dalam melakukan penjualan secara cicilan hubungan dengan pembeli baru akan selesai setelah cicilan lunas.

#### 5.1. Sistem dan prosedur penjualan cicilan.

##### 5.1.1. Flow Chart pada saat penerimaan uang muka penjualan cicilan.

Pada saat calon pembeli akan melakukan pembelian secara cicilan, akan diterima oleh departemen pemasaran, dan akan berhubungan dengan bagian-bagian yang terdapat pada departemen pemasaran tersebut. Pertama calon pembeli berhubungan dengan bagian penjualan untuk mengetahui produk yang ditawarkan oleh perusahaan, baik mengenai jenis, harga, cara dan syarat pembayaran. Setelah calon pembeli menentukan produk yang akan dibelinya, dan harga jual telah disepakati bersama pihak penjual, selanjutnya calon pembeli mengisi formulir permohonan kredit jika akan membeli secara cicilan. Berdasarkan permohonan kredit yang diajukan oleh calon pembeli selanjutnya bagian survey melakukan penelitian lapangan untuk menentukan

apakah calon pembeli memenuhi syarat untuk diberikan kredit. Jika permohonan kredit tersebut telah disetujui maka pembeli akan berhubungan dengan bagian administrasi kredit untuk membuat perjanjian penjualan cicilan yang didalamnya mengatur syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak, baik mengenai syarat pembayaran, maupun hal-hal yang mengikat pada waktu masa cicilan sampai saat pemilikan oleh pihak pembeli.

Prosedur penerimaan uang muka diuraikan sebagai berikut :

1. Departemen Pemasaran :

a. Bagian Penjualan :

1. Menerima order dari calon pembeli.
2. Memberikan penjelasan mengenai produk dan syarat pembayaran kepada calon pembeli, baik secara lisan maupun melalui brosur.
3. Mengisi Formulir Permohonan Kredit (FPK) 4 rangkap mengenai data calon pembeli, dan mengirimkan seluruhnya ke Bagian Survey untuk dilakukan penelitian lapangan.
4. Menerima Formulir Permohonan Kredit (FPK) rangkap ke-2 dari Bagian Survey.
5. Menerima Perjanjian Penjualan Cicilan (PPC) rangkap ke-2 dan Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-1 dari Bagian Kasir, setelah pembeli melakukan pembayaran uang muka.
6. Berdasarkan bukti-bukti tersebut dibuat

Surat Order Pengiriman (SOP) sebanyak 3 rangkap, dan mendistribusikan :

- rangkap ke-1 : dikirim ke Bagian Gudang.
- rangkap ke-2 : dikirim ke Bagian Pengiriman
- rangkap ke-3 : diarsip.

7. Berdasarkan bukti-bukti tersebut dibuat juga Faktur Penjualan (FP) sebanyak 4 rangkap, dan didistribusikan sebagai berikut:

- rangkap ke-1 : dikirim ke Bagian Administrasi Kredit.
- rangkap ke-2 : didistribusikan ke Bagian Pengiriman.
- rangkap ke-3 : dikirim ke Bagian Akuntansi.
- rangkap ke-4 : diarsipkan bersama dengan Formulir Permohonan Kredit (FPK) rangkap ke-2.

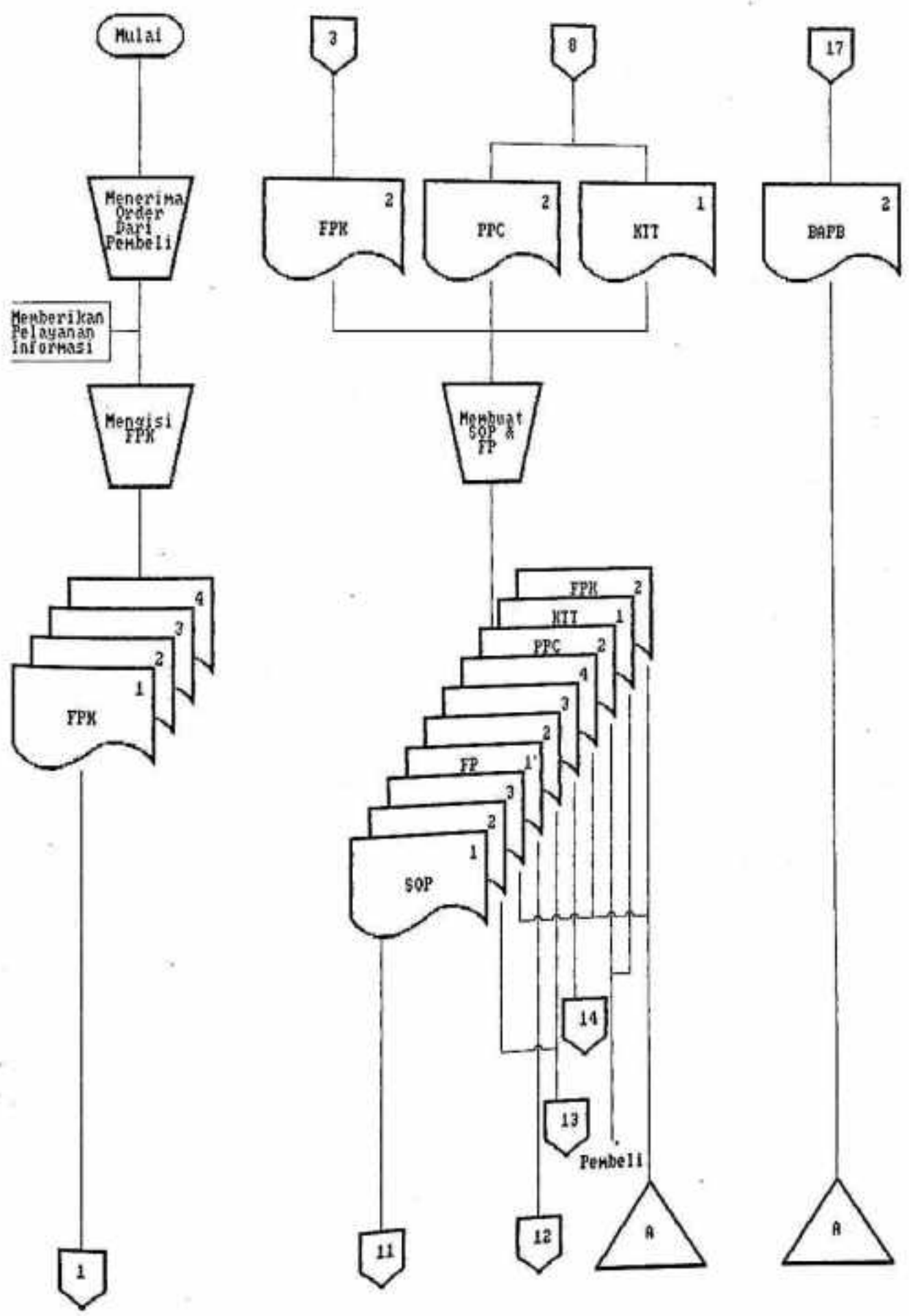
8. Menyerahkan Perjanjian Penjualan Cicilan (PPC) rangkap ke-2 dan Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-1, kepada pembeli.

9. Menerima Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) rangkap ke-2 dari Bagian Pengiriman, dan diarsipkan.

Flow Chart Penjualan dapat dilihat pada halaman 66.

DEPARTEMEN PEMASARAN

BAGIAN PENJUALAN



b. Bagian Survey :

1. Menerima Formulir Permohonan Kredit (FPK) sebanyak 4 rangkap dari Bagian Penjualan.
2. Berdasarkan Formulir Permohonan Kredit (FPK) tersebut, dilakukan survey lapangan untuk menilai kelayakan pemberian kredit.  
Jika layak maka Bagian Survey akan mengotorisasi Formulir Permohonan Kredit (FPK) tersebut.
3. Mendistribusikan Formulir Permohonan Kredit (FPK) ke :
  - rangkap ke-1 : dikirim ke Bagian Administrasi Kredit.
  - rangkap ke-2 : dikirim ke Bagian Penjualan.
  - rangkap ke-3 : dikirim ke Bagian Akuntansi.
  - rangkap ke-4 : diarsipkan.

c. Bagian Administrasi Kredit :

1. Menerima Formulir Permohonan Kredit rangkap (FPK) ke-1 dari Bagian Survey.
2. Berdasarkan Formulir Permohonan Kredit (FPK) tersebut dibuat Perjanjian Penjualan Cicilan (PPC) sebanyak 3 rangkap, dan ditandatangani oleh Direktur Utama dan Pembeli, selanjutnya didistribusikan sebagai berikut :
  - rangkap ke-1 : diarsipkan.
  - rangkap ke-2 : diberikan kepada Pembeli sebagai dasar untuk melakukan pembayaran Uang Muka ke Bagian Kasir.



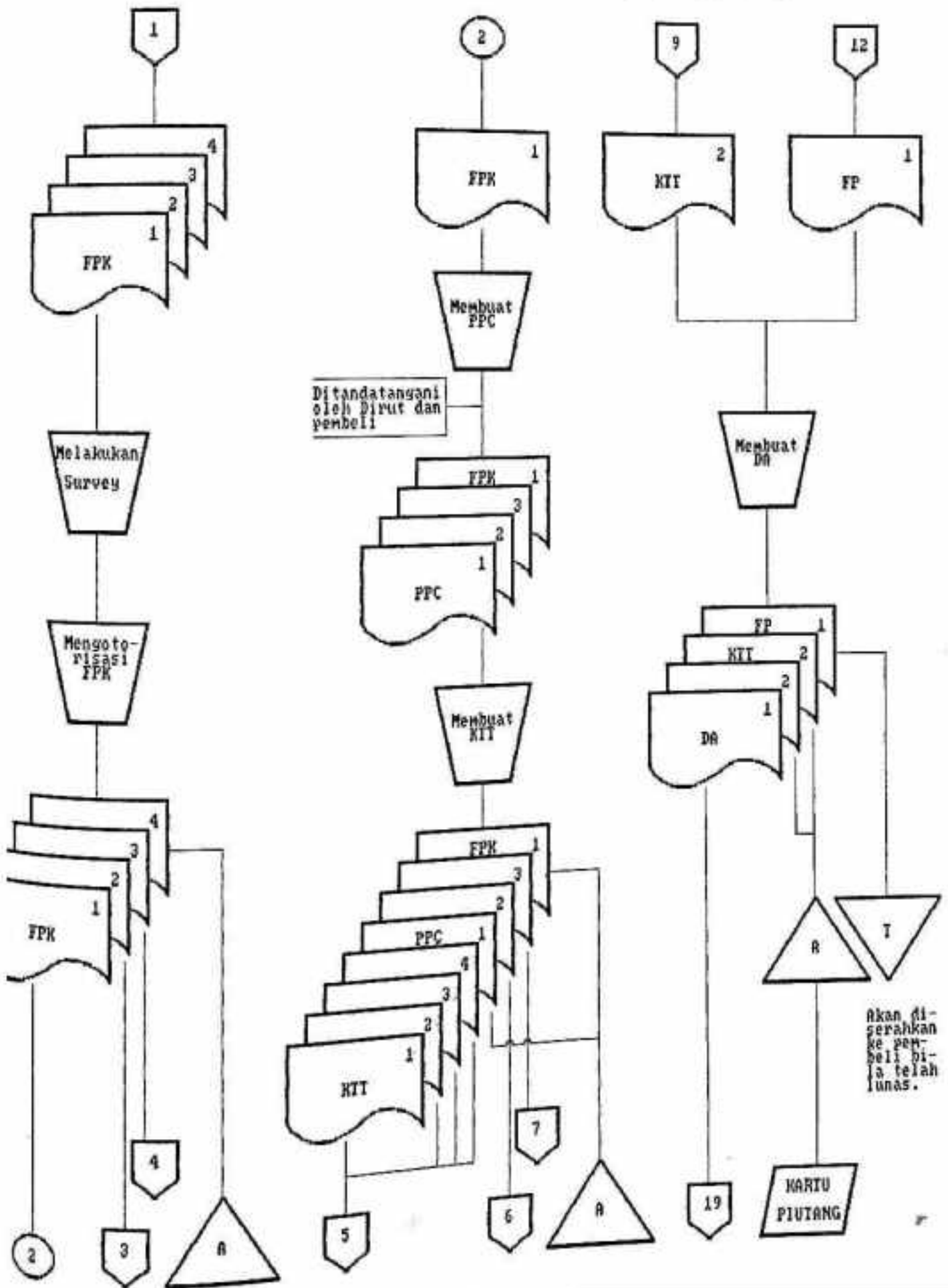
- rangkap ke-3 : dikirim ke Bagian Akuntansi.
- 3. Membuat Kwitansi Tanda Terima (KTT) sebanyak 4 rangkap, dan mengirim seluruhnya ke Bagian Kasir untuk diotorisasi, setelah pembeli melakukan pembayaran.
- 4. Menerima Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-2 dari Bagian Kasir, dan diarsipkan.
- 5. Menerima Faktur Penjualan (FP) rangkap ke-1 dari Bagian Penjualan untuk diarsipkan sementara, setelah seluruh pembayaran lunas, maka Faktur Penjualan (FP) rangkap ke-1 tersebut dicap lunas dan diberikan kepada pembeli yang akan diganti dengan Faktur Penjualan (FP) rangkap ke-2 untuk diarsip.
- 6. Berdasarkan bukti-bukti itu dibuat Daftar Angsuran (DA) sebanyak 2 rangkap, yang akan didistribusikan :
  - rangkap ke-1 : dikirim ke Bagian Penagihan.
  - rangkap ke-2 : diarsip
- 7. Mencatat transaksi pada Kartu Piutang.

Flow Chart Survey dan Administrasi Kredit dapat dilihat pada halaman 69.

DEPARTEMEN PEMASARAN

BAGIAN SURVEY

BAGIAN ADMINISTRASI KREDIT



## 2. Bagian Keuangan dan Akuntansi :

### a. Bagian Kasir :

1. Menerima Kwitansi Tanda Terima (KTT) dari Bagian Administrasi Kredit, sebanyak 4 rangkap.
2. Menerima pembayaran uang muka dari pembeli, berdasarkan Perjanjian Penjualan Cicilan (PPC) rangkap ke-2 yang diperlihatkan oleh Pembeli.
3. Mengotorisasi Kwitansi Tanda terima (KTT), dan didistribusikan :
  - rangkap 1 : diberikan kepada Pembeli, dan diperlihatkan ke Bagian Penjualan, untuk dibuatkan Surat Order Pengiriman (SOP) dan Faktur Penjualan (FP).
  - rangkap 2 : didistribusikan ke Bagian Administrasi Kredit.
  - rangkap 3 : dikirimkan ke Bagian Akuntansi.
  - rangkap 4 : diarsip.
4. Membuat Bukti Penerimaan Kas (BPK) sebanyak 2 rangkap, yang didistribusikan :
  - rangkap 1 : ke Bagian Akuntansi, bersama dengan Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-3.
  - rangkap 2 : diarsip bersama dengan Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-4.
5. Mencatat transaksi pada Buku Kas.

### b. Bagian Penagihan :



- Menerima Daftar Angsuran (DA) rangkap ke-1 sebagai dasar untuk melakukan penagihan pembayaran cicilan.
- Mengarsip Daftar Angsuran (DA) rangkap ke-1.

c. Bagian Akuntansi :

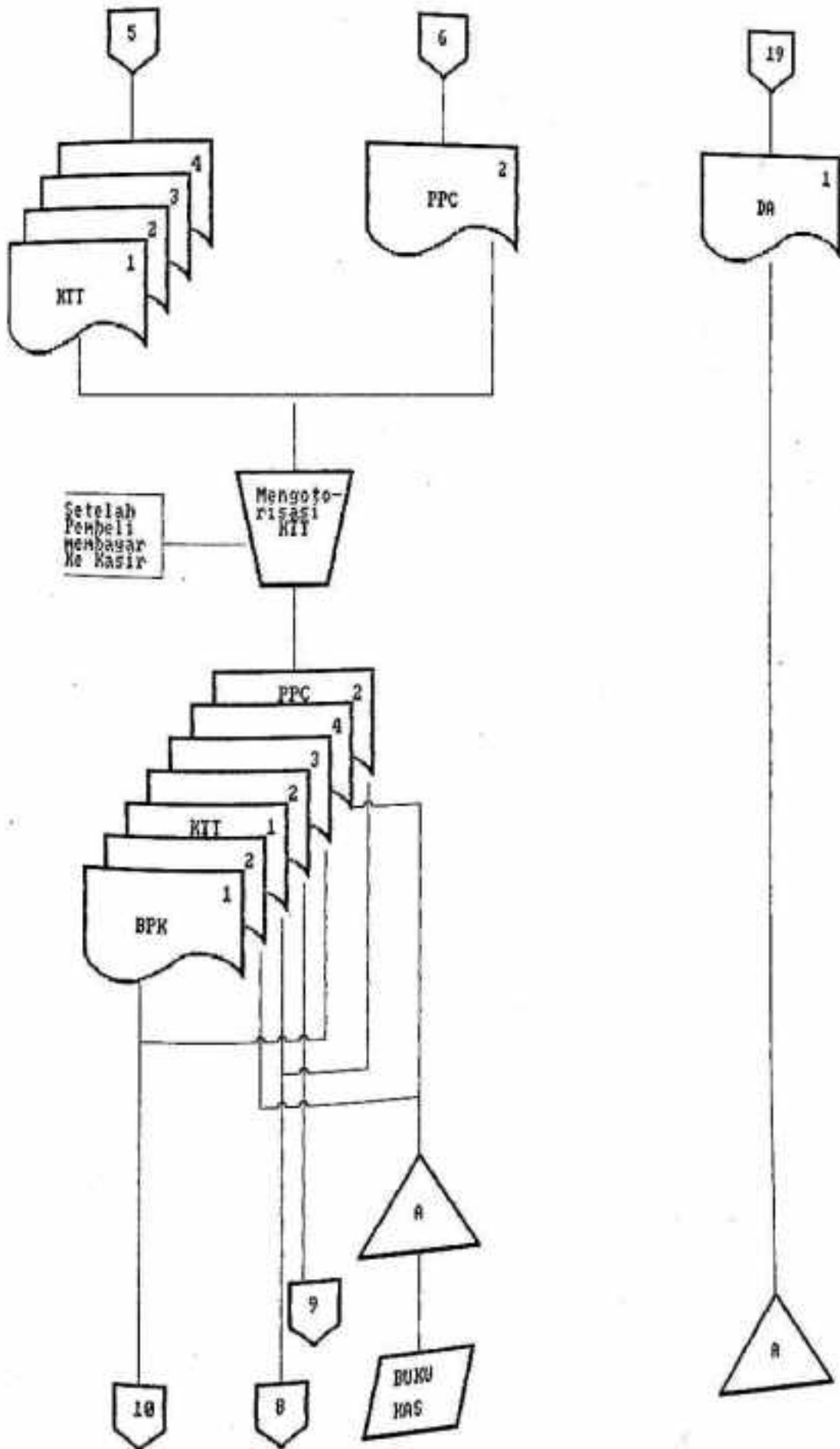
1. Menerima Formulir Permohonan Kredit (FPK) rangkap ke-3 dari Bagian Survey.
2. Menerima Perjanjian Penjualan Cicilan (PPC) rangkap ke-3 dari Bagian Administrasi Kredit.
3. Menerima Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-3 dan Bukti Penerimaan Kas (BPK) rangkap ke-1 dari Bagian Kasir.
4. Menerima Berita Acara Penyerahan barang (BAPB) rangkap ke-3 dari Bagian Gudang.
5. Menerima Faktur Penjualan (FP) rangkap ke-3 dari Bagian Penjualan.
6. Menjurnal, memposting, transaksi, dan membuat laporan keuangan.
7. Mengarsip seluruh bukti-bukti.

Flow Chart Keuangan dan Akuntansi dapat dilihat pada halaman 72 & 73.

DEPARTEMEN KEUANGAN DAN AKUNTANSI

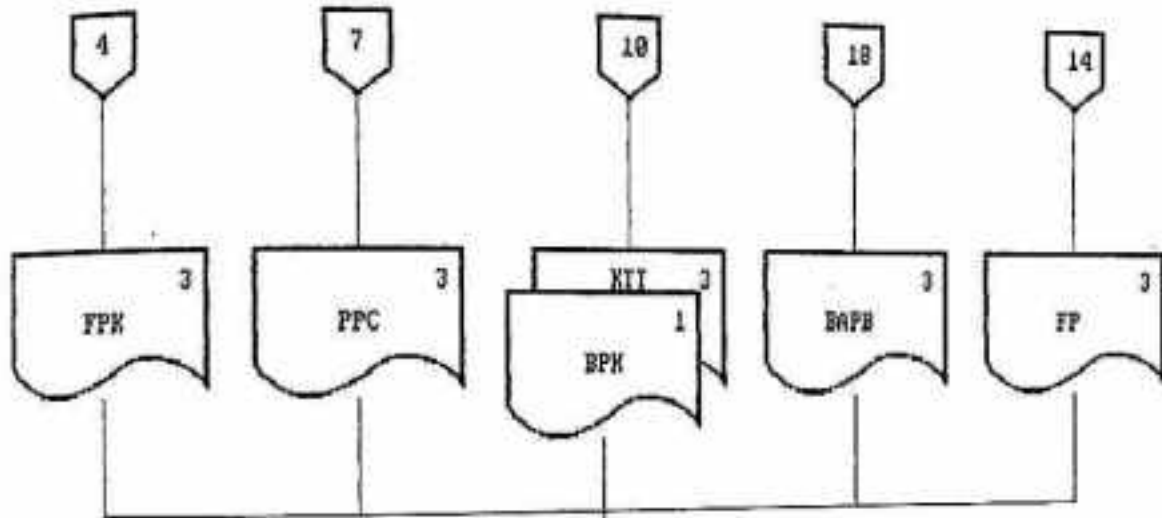
BAGIAN KASIR

BAGIAN PENAGIHAN

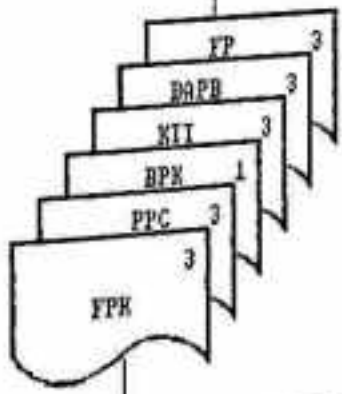


DEPARTEMEN KEUANGAN DAN AKUNTANSI

BAGIAN AKUNTANSI



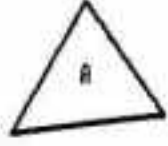
Menjurnal,  
Memposting



BUKU  
BESAR

Membuat  
Laporan  
Keuangan

SELESAI



3. Departemen Pembelian :

a. Bagian Gudang :

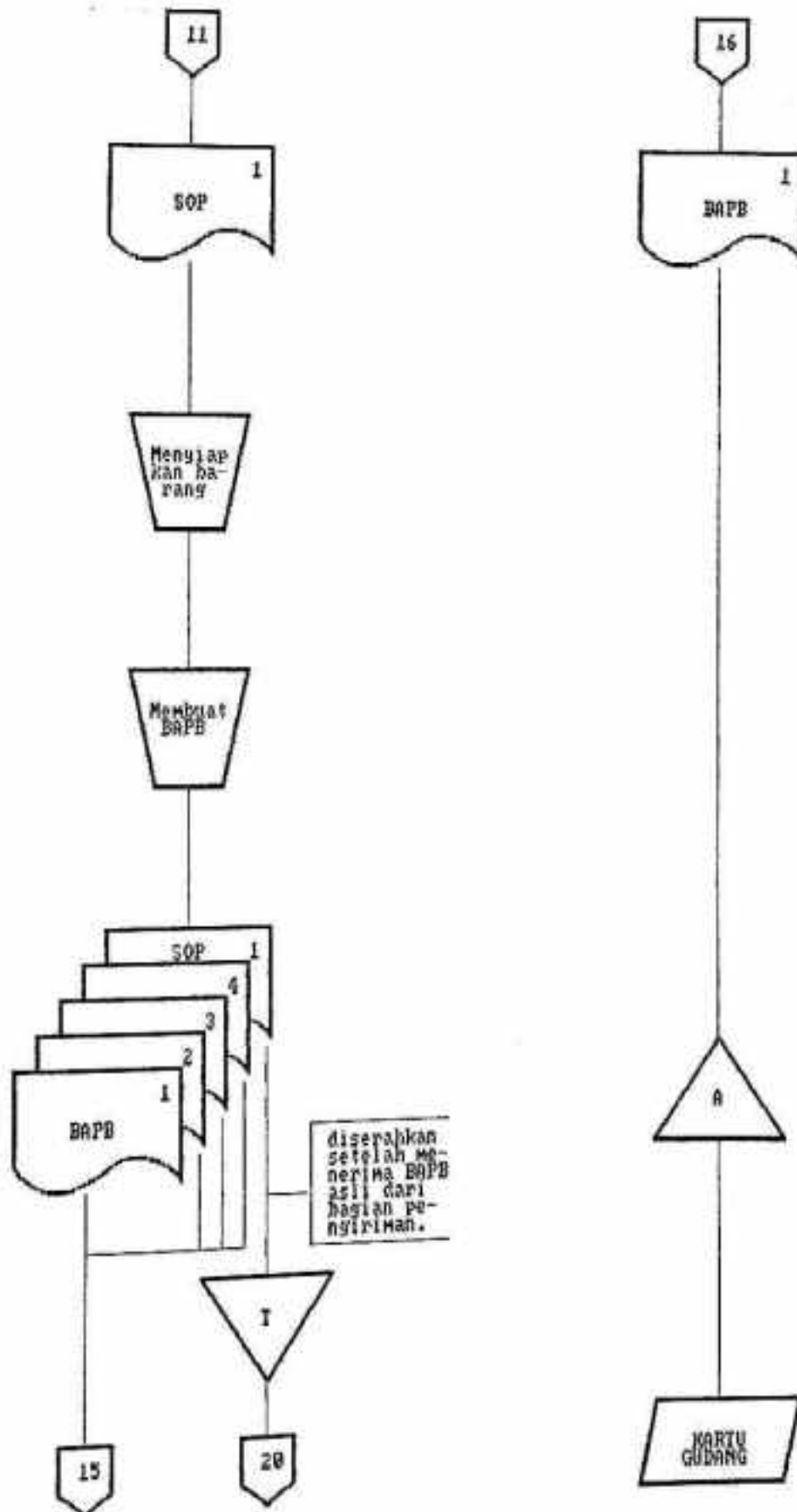
1. Menerima Surat Order Pengiriman (SOP) rangkap ke-1 dari Bagian Penjualan.
2. Berdasarkan Surat Order Pengiriman (SOP) disiapkan barang dagangan yang akan dikirim.
3. Membuat Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) sebanyak 4 rangkap, dan mengirimkan seluruhnya ke Bagian Pengiriman, bersama dengan barang dagangan.
4. Mengarsip sementara Surat Order Pengiriman (SOP) rangkap ke-1, untuk selanjutnya diserahkan ke Bagian Pengiriman setelah ditukar dengan Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) rangkap ke-1 yang telah ditandatangani oleh pembeli.
5. Menerima Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) rangkap ke-1 dari Bagian Pengiriman dan mengarsipnya.
6. Menyerahkan Surat Order Pengiriman (SOP) rangkap ke-1 ke Bagian Pengiriman.
7. Mencatat transaksi tersebut pada Kartu Gudang.

Flow Chart Pengeluaran Barang dari Gudang dapat dilihat pada halaman 75.

## FLOW CHART PADA SAAT PENERIMAAN UANG MUKA PENJUALAN CICILAN

## DEPARTEMEN PEMBELIAN

## BAGIAN GUDANG





c. Bagian Pengiriman :

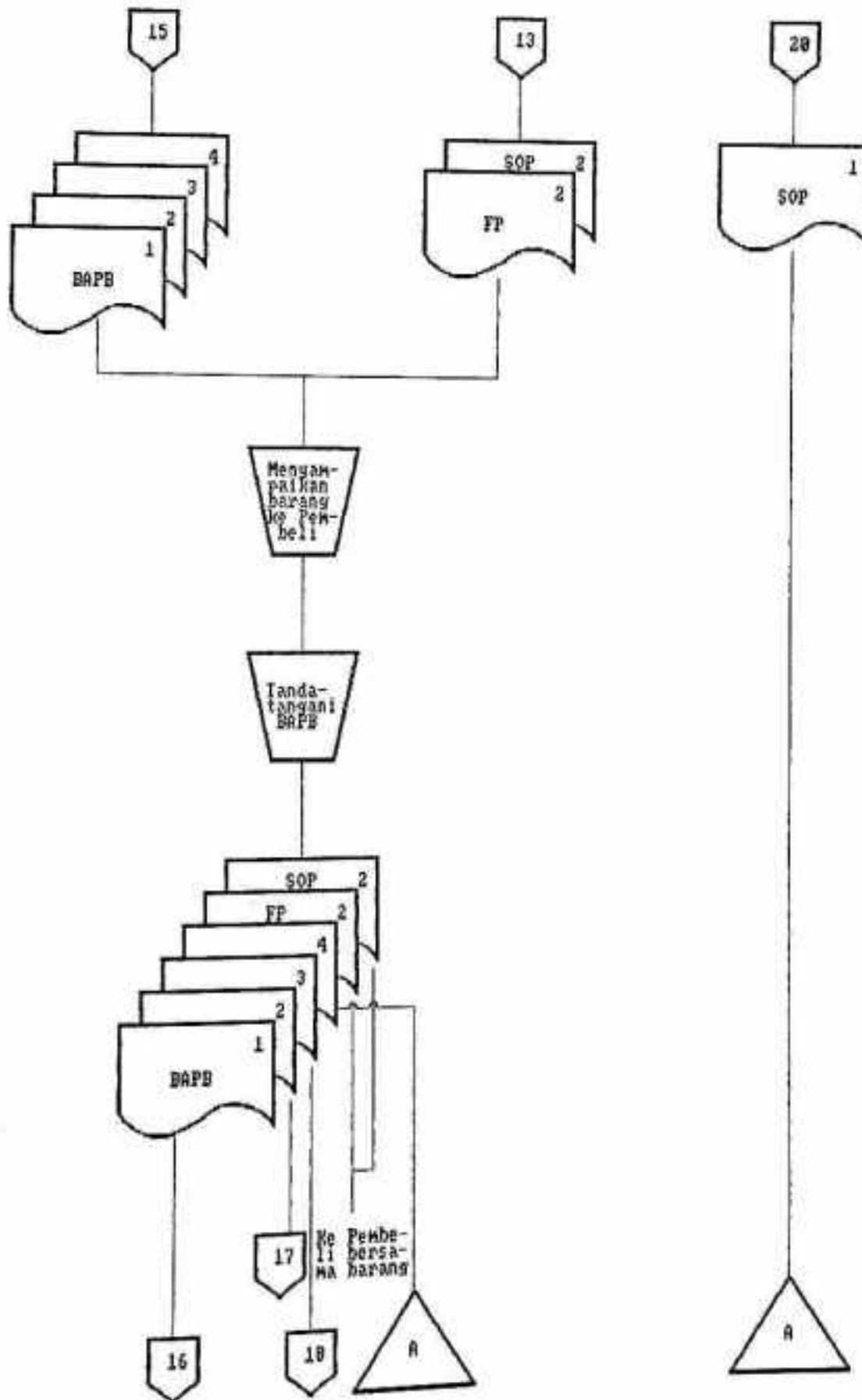
1. Menerima Faktur Penjualan (FP) rangkap ke-2 dan Surat Order Pengiriman (SOP) rangkap ke-2 dari Bagian Penjualan.
2. Menerima Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) sebanyak 4 rangkap dan barang dagangan yang akan dikirim dari Bagian Gudang.
3. Mengirimkan barang dagangan kepada pembeli.
4. Membubuhkan tanda tangan pada Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) oleh pihak yang menyerahkan dan yang menerima barang.
5. Menyerahkan barang, Faktur Penjualan (FP) rangkap ke-2, dan Surat Order Pengiriman (SOP) rangkap ke-2 kepada pembeli.
6. Mendistribusikan Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) ke :
  - rangkap ke-1 : dikirim ke Bagian Gudang
  - rangkap ke-2 : dikirim ke Bagian Penjualan
  - rangkap ke-3 : dikirim ke Bagian Akuntansi
  - rangkap ke-4 : diarsip
7. Menerima Surat Order Pengiriman (SOP) rangkap ke-1 dari Bagian Gudang, setelah ditukar dengan Berita Acara Penyerahan Barang (BAPB) rangkap ke-1, dan mengarsipnya.

Flow Chart Pengiriman Barang dapat dilihat pada halaman 77.

## FLOW CHART PADA SAAT PENERIMAAN UANG MUKA PENJUALAN CICILAN

## DEPARTEMEN PEMBELIAN

## BAGIAN PENGIRIMAN



### 5.1.2. Flow Chart pada saat penerimaan angsuran penjualan cicilan.

Pada saat pembayaran cicilan debitur langsung berhubungan dengan bagian penagihan.

Berdasarkan daftar angsuran dan kwitansi tanda terima bagian penagihan melakukan penagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan dan tercantum dalam daftar angsuran. Setelah menerima pembayaran cicilan bagian penagihan menyerahkan kwitansi tanda terima kepada debitur. Selanjutnya uang dan kwitansi tanda terima diserahkan kepada bagian kasir.

Prosedur penerimaan angsuran diuraikan sebagai berikut :

#### 1. Departemen Pemasaran :

##### a. Bagian Administrasi Kredit :

1. Membuat Kwitansi Tanda Terima (KTT) sebanyak 5 rangkap, dan mengirim seluruhnya ke Bagian Penagihan.
2. Menerima Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-2 dari Bagian Kasir.
3. Mengisi keterangan lunas pada Daftar Angsuran (DA) sesuai dengan tanggal jatuh tempo Angsuran.
4. Mengarsip Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-2.
5. Mencatat transaksi pada Kartu Piutang.

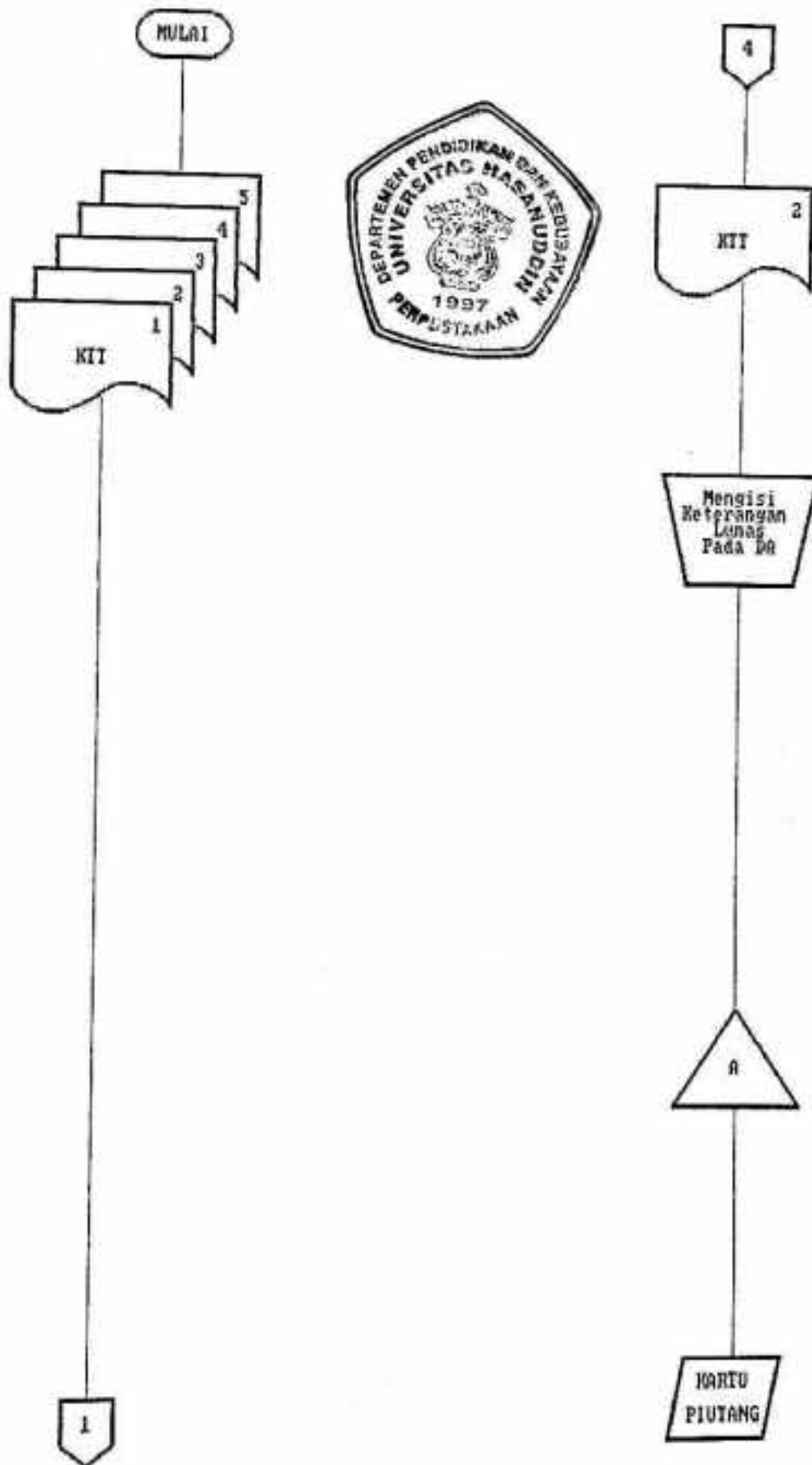
Flow Chart Administrasi Kredit dapat dilihat pada halaman 79.



FLOW CHART PADA SAAT PENERIMAAN ANGSURAN PENJUALAN CICILAN

DEPARTEMEN PEMASARAN

BAGIAN ADMINISTRASI KREDIT





2. Departemen Keuangan dan Akuntansi :

a. Bagian Kasir :

1. Menerima uang pembayaran cicilan dan Kwitansi Tanda Terima (KTT) 3 rangkap dari Bagian Penagihan, dan mendistribusikan :
  - rangkap ke-2 : dikirim ke Administrasi Kredit.
  - rangkap ke-3 : dikirim ke Bagian Akuntansi
  - rangkap ke-4 : diarsip.
2. Membuat Bukti Penerimaan Kas (BPK) sebanyak 2 rangkap, dan mendistribusikan :
  - rangkap ke-1 : dikirim ke Bagian Akuntansi
  - rangkap ke-2 : diarsip
3. Mencatat transaksi pada Buku Kas.

b. Bagian Penagihan :

1. Menerima Kwitansi Tanda Terima (KTT) sebanyak 5 rangkap dari Bagian Administrasi Kredit.
2. Berdasarkan Daftar Angsuran (DA) dan Kwitansi Tanda Terima (KTT) melakukan penagihan kepada debitur.
3. Menerima uang pembayaran cicilan dari debitur.
4. Mengotorisasi Kwitansi Tanda Terima (KTT), dan mendistribusikan :
  - rangkap ke-1 : diberikan ke debitur.
  - rangkap ke-2,3,4 : diberikan ke Bagian kasir.
  - rangkap ke-5 : diarsip.
5. Mengisi keterangan lunas pada Daftar Angsuran

sesuai dengan tanggal jatuh tempo angsuran.

c. Bagian Akuntansi :

1. Menerima Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-3 dan Bukti Penerimaan Kas (BPK) rangkap ke-1 dari Bagian Kasir.
2. Menjurnal, memposting, membukukan transaksi, dan membuat laporan keuangan.
3. Mengarsip Kwitansi Tanda Terima (KTT) rangkap ke-3 dan Bukti Penerimaan Kas (BPK) rangkap ke-1.

Flow Chart Keuangan dan Akuntansi dapat dilihat pada halaman S2.

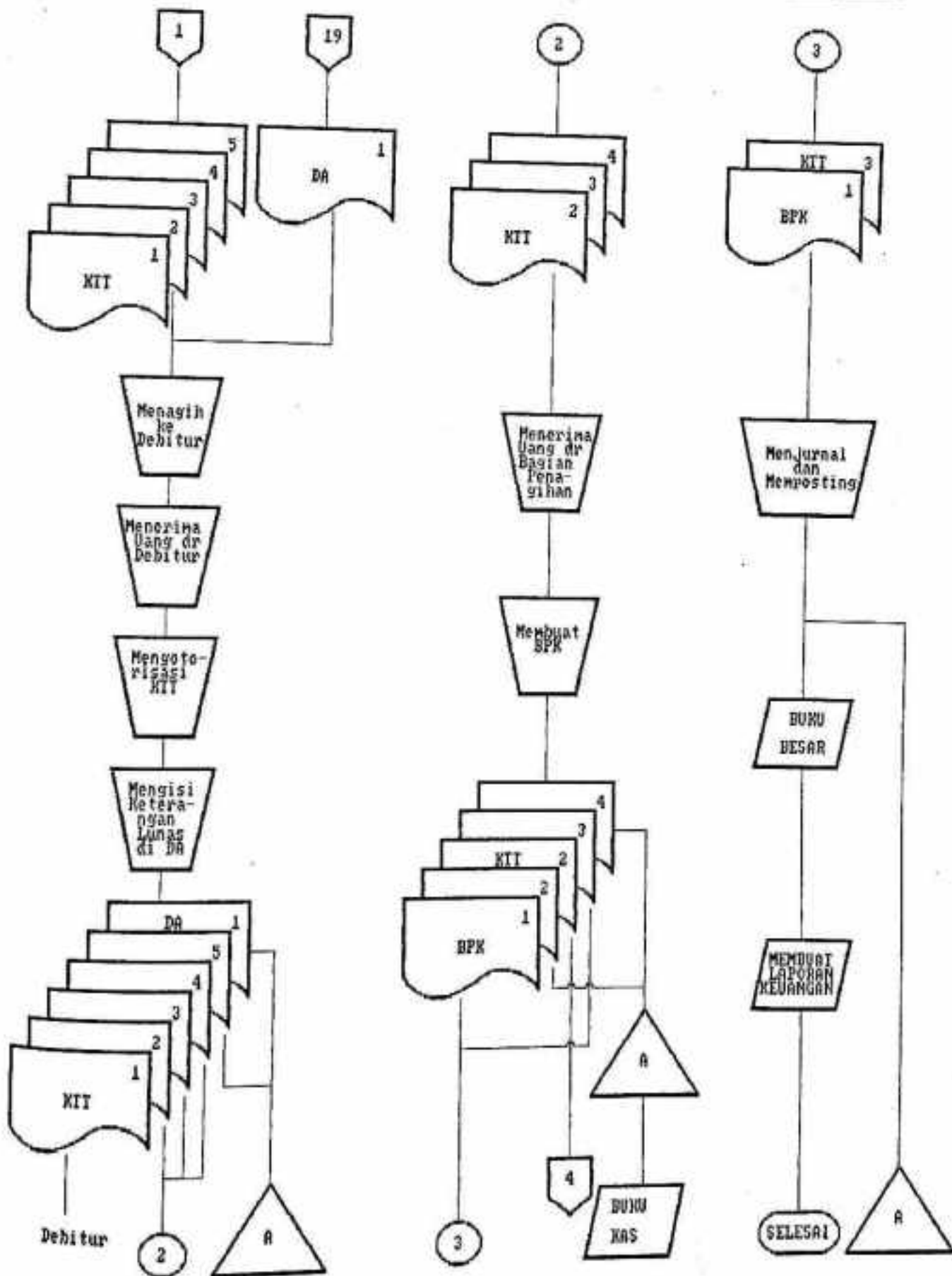
FLOW CHART PADA SAAT PENERIMAAN ANGSURAN PENJUALAN CICILAN

DEPARTEMEN KEUANGAN DAN AKUNTANSI

BAGIAN PENAGIHAN

BAGIAN KASIR

BAGIAN AKUNTANSI



## 5.2. Cara perhitungan penjualan cicilan.

Telah dijelaskan pada bab terdahulu bahwa penjualan cicilan didukung dengan perjanjian di mana pembayarannya dilakukan secara bertahap yaitu pada saat penyerahan barang dibayar uang muka sebagian dari harga penjualan dan sisanya dibayar beberapa kali angsuran.

### 5.2.1. Cara perhitungan pada saat penerimaan uang muka penjualan cicilan.

Pada transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit, mula-mula ditetapkan harga jual, yaitu harga yang disepakati oleh pihak penjual dan pihak pembeli. Setelah diperoleh kesepakatan mengenai harga jual, maka untuk menghitung besarnya bunga yang dibebankan ke pembeli, harga jual tersebut dikurangi terlebih dahulu dengan uang muka.

Selisih antara harga jual dengan uang muka disebut sisa harga jual. Dari sisa harga jual inilah diperhitungkan bunga selama 12 bulan dalam masa angsuran. Bunga dihitung dengan metode "Bunga Tetap dari Sisa Harga Jual (Flat/Add On)".

Sisa harga jual ditambah dengan bunga yang dibebankan kemudian dibagi dengan 12 kali angsuran, akan mendapatkan jumlah yang harus diangsur setiap bulan.

Besarnya bunga yang ditetapkan atas penjualan cicilan pada perusahaan ini dalam tahun 1994 adalah 24 % menurun atau 13,473 % flat per tahun. Sedangkan uang muka (down payment) yang ditetapkan

adalah minimal sebesar 30 % dari harga barang.  
Semakin besar uang muka akan berakibat lebih kecilnya pembayaran pokok angsuran dan bunga.

Maksimal jangka waktu angsuran adalah 2 tahun atau 24 bulan dan periode jatuh tempo pertama dari angsuran adalah bulan sesudah tanggal faktur dengan jangka waktu pembayaran angsuran diantara angsuran yang satu dengan yang lain adalah 1 bulan.

→ PT. "X" pada tanggal 01 Agustus 1994 menjual sebuah barang elektronik berupa AC Split Merk Mitsubishi ukuran 2 PK, dengan perincian sebagai berikut :  
Harga dan cara pembayaran yang telah sepakati adalah :  
Harga per unit Rp. 4.000.000,-, pembayaran uang muka sebesar Rp. 800.000 (20 %), sisanya diangsur selama 12 bulan dengan tingkat bunga kredit 13,473 % flat pertahun. Perhitungan atas penjualan cicilan tersebut adalah :

Harga Jual	=	Rp. 4.000.000,-
Uang Muka 20 % x Rp. 4.000.000,-	=	Rp. 800.000,-
Sisa pokok cicilan = HJ - UM	=	RP. 3.200.000,-
Bunga 13,473 % x Rp. 3.200.000,-	=	Rp. 431.136,-
Jumlah yang akan diangsur selama 12 x angsuran bulanan yang sama	=	Rp. 3.631.136,-
maka jumlah angsuran per bulan	=	RP. 3.631.136,-
		12
(dibulatkan)	=	RP. 302.595,-

Dari transaksi di atas jumlah angsuran per bulan sebesar Rp. 302.595,- terdiri atas :



- Cicilan pokok sebesar Rp.3.200.000/12= Rp.266.667,-
- Cicilan bunga sebesar Rp. 431.136/12= Rp. 35.928,-
- Jumlah Angsuran Rp.3.631.136/12= Rp.302.595,-

Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel pembayaran sebagai berikut :

Tabel X  
Pembayaran Uang Muka 20 %, Bunga 13,473 % dan  
Pokok Cicilan dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan

Tanggal	Bunga Angsuran (Rp)	Pokok Pembayaran (Rp)	Total (Rp)	Sisa Pokok (Rp)
01/08/94	-	-	-	14.000.000
01/08/94	-	800.000	800.000	13.200.000
01/09/94	35.928	266.667	302.595	12.933.333
01/10/94	35.928	266.667	302.595	12.666.666
01/11/94	35.928	266.667	302.595	12.399.999
01/12/94	35.928	266.667	302.595	12.133.332
01/01/96	35.928	266.667	302.595	11.866.665
01/02/96	35.928	266.667	302.595	11.599.998
01/03/96	35.928	266.667	302.595	11.333.331
01/04/96	35.928	266.667	302.595	11.066.664
01/05/96	35.928	266.667	302.595	10.799.997
01/06/96	35.928	266.667	302.595	10.533.330
01/07/96	35.928	266.667	302.595	10.266.663
01/08/96	35.928	266.663	302.591	Nihil
	431.136	14.000.000	14.431.136	

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa PT. "X" selama 12 bulan akan menerima pendapatan bunga sebesar Rp. 431.136,- dan Piutang sebesar Rp. 3.631.136,-. Sedangkan harga yang disepakati yang disebutkan dalam perjanjian penjualan cicilan adalah :

$$\text{Rp. 3.631.136} + \text{Rp. 800.000} = \text{Rp. 4.431.136,-}$$

Pada tanggal yang sama PT. "X" melakukan transaksi yang sama dengan uang muka yang disetorkan sebesar 30% maka perhitungan atas penjualan cicilan tersebut adalah :



Harga Jual	= Rp. 4.000.000,-
Uang Muka 30 % x Rp. 4.000.000,-	= Rp. 1.200.000,-
Sisa pokok angsuran	= Rp. 2.800.000,-
Bunga 13,473 % x Rp. 2.800.000,-	= Rp. 377.244,-
Jumlah yang akan diangsur selama 12 x angsuran bulanan yang sama	= Rp. 3.177.244,-
maka jumlah angsuran per bulan	= $\frac{Rp. 3.177.244,-}{12}$
(dibulatkan)	= Rp. 264.770,-

Dari transaksi di atas jumlah angsuran per bulan sebesar Rp. 264.770,- terdiri atas :

- Cicilan pokok sebesar  $Rp. 2.800.000/12 = Rp. 233.333,-$
- Cicilan bunga sebesar  $Rp. 377.244/12 = Rp. 31.437,-$
- Jumlah Angsuran  $Rp. 3.177.244/12 = Rp. 264.770,-$

Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel pembayaran sebagai berikut :

Tabel XI  
Pembayaran Uang Muka 30 %, Bunga 13,473 % dan  
Pokok Cicilan dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan

Tanggal	Bunga Angsuran (Rp)	Pokok Pembayaran (Rp)	Total (Rp)	Sisa Pokok (Rp)
01/08/94!	-	-	-	14.000.000
01/08/94!	-	1.200.000	1.200.000	2.800.000
01/09/94!	31.437	233.333	264.770	2.566.650
01/10/94!	31.437	233.333	264.770	2.333.300
01/11/94!	31.437	233.333	264.770	2.099.950
01/12/94!	31.437	233.333	264.770	1.866.600
01/01/95!	31.437	233.333	264.770	1.633.250
01/02/95!	31.437	233.333	264.770	1.399.900
01/03/95!	31.437	233.333	264.770	1.166.550
01/04/95!	31.437	233.333	264.770	933.200
01/05/95!	31.437	233.333	264.770	699.850
01/06/95!	31.437	233.333	264.770	466.500
01/07/95!	31.437	233.333	264.770	233.150
01/08/95!	31.437	233.337	264.774	Nihil
	377.244	4.000.000	4.377.244	



Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa selama jangka waktu cicilan jumlah pendapatan bunga yang akan diterima adalah sebesar Rp. 377.244,- dan piutang sebesar Rp. 3.177.244,-.

Sedangkan harga yang disepakati yang disebutkan dalam perjanjian penjualan cicilan adalah :

$$\text{Rp. } 3.177.244 + \text{Rp. } 1.200.000 = \text{Rp. } 4.377.244,-.$$

Dibandingkan antara tabel X dan tabel XI, maka pada tabel X di atas memperlihatkan jumlah harga jual dan piutang serta pembayaran angsuran yang lebih besar, sedangkan tabel XI memperlihatkan jumlah harga jual dan piutang serta pembayaran angsuran yang lebih kecil. Dengan demikian bila pembayaran uang muka lebih besar maka pembayaran cicilannya akan menjadi lebih kecil.

#### 5.2.2. Cara perhitungan pada saat penerimaan angsuran penjualan cicilan.

Sesuai yang tercantum dalam Perjanjian Penjualan Cicilan bahwa angsuran selama 12 kali/bulan sebesar Rp. 302.595,- dalam setiap bulannya, terhitung tanggal pengirimannya dan karena itu akan berakhir pada tanggal 01 Agustus 1995. Pembayaran dilakukan setiap tanggal 01. Bilamana terjadi keterlambatan pembayaran akan dikenakan ongkos tagih sebesar Rp. 2.000,- dan denda sebesar 2 per mil sehari.

Angsuran yang jatuh tempo tanggal 01/05/95 terlambat dilunasi selama 10 hari, maka perhitungan

pengenaan denda, sebagai berikut :

Denda	= $\frac{2}{1000} \times 10 \times \text{Rp. } 302.595,-$	= Rp. 6.052,-
Biaya Penagihan		= Rp. 2.000,-
Total biaya yang dibebankan		= Rp. 8.052,-
		=====

Sebaliknya, ada pula kebijaksanaan yang tidak tertulis dalam perjanjian penjualan cicilan, yaitu apabila debitur mengangsur sebelum waktunya atau mengangsur maju lebih besar atau sama dengan 15 hari dari waktu jatuh tempo, maka akan diberikan potongan atas bunga yang telah dibebankan.

Ada 2 cara untuk menghitung potongan yaitu :

- a. Potongan diberikan sebesar persentase tertentu dari jumlah yang harus diangsur (seperti menghitung bunga dengan Short End Interest Method, tetapi jangka waktunya dihitung mulai dari tanggal jatuh tempo angsuran sampai dengan tanggal akan dibayar). Adapun persentase potongannya ditetapkan sebesar suku bunga menurun yang berlaku pada waktu terjadi transaksi penjualan, yaitu 24 %.

Angsuran setiap bulan adalah Rp. 302.595,- bunga 2 % per bulan. Angsuran yang jatuh tempo tanggal 01/07/95 dan tanggal 01/08/95 dibayar pada tanggal 01/06/95, maka perhitungan pemberian potongan, sebagai berikut :

- 01/07/95 - 01/06/95 = maju 1 bulan  
 potongan =  $1 \times 2\% \times \text{Rp. } 302.595,- = \text{Rp. } 6.052,-$   
 - 01/08/95 - 01/06/95 = maju 2 bulan  
 potongan =  $2 \times 2\% \times \text{Rp. } 302.595,- = \text{Rp. } 12.104,-$   
 Jumlah potongan (dibulatkan) =  $\text{Rp. } 18.156,-$   
 =====  
 Sehingga jumlah piutang yang harus dibayar oleh

debitur :

- Piutang awal =  
 (  $2 \times \text{Rp. } 302.595 + \text{Rp. } 302.595$  ) =  $\text{Rp. } 907.785,-$   
 - Potongan =  $\text{Rp. } 18.156,-$   
 -----  
 Sisa piutang yang harus dibayar =  $\text{Rp. } 889.629,-$   
 =====

- b. Potongan diberikan sebesar jumlah bunga yang telah diperhitungkan tetapi belum jatuh tempo.

Angsuran setiap bulan Rp. 302.595,- bunga 13,473 % atau 1,12275 % per bulan, dan pinjaman pokok Rp.3.200.000,- angsuran yang jatuh tempo tanggal 01/07/95 dan tanggal 01/08/95 dibayar pada tanggal 01/06/95, maka perhitungan pemberian potongan, sebagai berikut :

⊖ yang dibayar maju 2 kali angsuran, potongan =  
 $2 \times 1,12275\% \times \text{Rp. } 3.200.000,- = \text{Rp. } 71.856,-$

Sehingga jumlah piutang yang harus dibayar oleh debitur :

- Piutang awal =  
 (  $2 \times \text{Rp. } 302.595 + \text{Rp. } 302.595$  ) =  $\text{Rp. } 907.785,-$   
 - Potongan =  $\text{Rp. } 71.856,-$   
 -----  
 Sisa piutang yang harus dibayar =  $\text{Rp. } 835.929,-$   
 =====

Dengan demikian selama masa angsuran terdapat 3 kemungkinan yang dapat terjadi, yaitu :

- a. Debitur mengangsur tanpa dikenakan denda dan tidak diberikan potongan.
- b. Debitur mengangsur dengan dikenakan denda.
- c. Debitur mengangsur dengan diberikan potongan.

### 5.3. Pencatatan dan pelaporan pendapatan atas penjualan cicilan dan pendapatan bunga.

Pada sub bab ini akan dijelaskan bagaimana perusahaan mencatat transaksi penjualan cicilan pada saat penerimaan uang muka dan penerimaan angsuran, yaitu sebagai berikut :

#### A. Untuk transaksi penerimaan uang muka.

Tanggal 01 Agustus 1994

	Debet	Kredit
	-----	-----
Kas	Rp. 800.000	-
Piutang Dagang	Rp. 3.631.136	-
Penjualan	-	Rp. 4.431.136

( Untuk mencatat harga jual dan penerimaan uang muka )

	Debet	Kredit
	-----	-----
Harga Pokok Penjualan	Rp. 3.000.000	-
Persediaan Barang Dagang	-	Rp. 3.000.000

(Untuk mencatat harga pokok penjualan)

#### B. Untuk transaksi penerimaan angsuran/cicilan.

Karena selama masa angsuran ada 3 kemungkinan yang dapat terjadi, maka pencatatannya sebagai berikut :

- a. Pada saat tidak dikenakan denda dan tidak diberikan potongan.

Tanggal 01 Oktober 1994

	Debet	Kredit
Kas	Rp. 302.595	-
Piutang Dagang	-	Rp. 302.595

(Untuk mencatat penerimaan angsuran kedua)

Untuk penerimaan angsuran ketiga sampai angsuran kedelapan akan dicatat seperti pada angsuran kedua di atas.

b. Pada saat dikenakan denda.

Tanggal 01 Mei 1995

	Debet	Kredit
Kas	Rp. 310.647	-
Piutang Dagang	-	Rp. 302.595
Pendapatan Non Operasi	-	Rp. 8.052

c. Pada saat diberikan potongan.

Tanggal 01 Juni 1995

	Debet	Kredit
Kas	Rp. 889.629	-
Potongan Penjualan	Rp. 18.156	-
Piutang Dagang	-	Rp. 907.785

Untuk transaksi pembelian, perusahaan melakukannya secara tunai atau kredit maksimal jangka waktu kredit selama 3 minggu.

Dalam menentukan harga pokok penjualan perusahaan menggunakan Metode Specific Identification, yaitu harga pembelian (per unit) juga merupakan harga pokok penjualan (per unit) pada saat dijual.

Hal ini didasarkan pada keadaan di mana unit-unit barang elektronik yang dijual memiliki nomor seri yang digunakan



sebagai dasar pembukuan persediaan. Pada saat terjadinya transaksi penjualan, bagian pembukuan mencatat harga pokok barang yang datanya diperoleh dari kartu persediaan berdasarkan nota penjualan dengan melihat merk/type dan nomor seri barang pada kartu persediaan.

Dengan demikian harga pokok penjualan dapat diketahui atau ditentukan dengan pasti. Jumlah harga pokok penjualan dapat dilihat dari jumlah kredit pada ledger dalam kolom persediaan buku jurnal penjualan. Sedangkan untuk menghitung atau menilai persediaan akhir bagian pembukuan dapat melihat dari buku besar persediaan atau pada kartu persediaan sebagai buku pembantu.

Dari buku besar dibuat laporan keuangan, yaitu neraca dan perhitungan rugi laba setiap kwartalan dan tahunan.

Perkiraan kas dan piutang dagang dilaporkan dalam neraca sebagai unsur aktiva lancar. Sedangkan perkiraan penjualan, potongan, harga pokok, serta pendapatan non operasi akan dilaporkan dalam perhitungan rugi/laba perusahaan.

#### **5.4. Pengakuan pendapatan dan penetapan laba kotor atas penjualan cicilan.**

Berdasarkan pencatatan dan proses pembukuan yang telah diuraikan pada halaman depan, maka nampak bahwa :

1. Pada saat terjadi penjualan cicilan.

a. Perkiraan pendapatan atas penjualan cicilan sejumlah Rp. 4.431.136,- diperoleh dari :

- Pendapatan dari harga jual bersih	= Rp.4.000.000,-
- Pendapatan bunga	= Rp. 431.136,-
- Jumlah penjualan cicilan yang dibukukan.	= Rp.4.431.136,-

b. Bunga yang diperhitungkan ke pembeli tidak dipisahkan dari laba kotor "yang sebenarnya" (selisih harga jual dengan harga pokok penjualan). Jumlah laba kotor yang sebenarnya dan pendapatan bunga diperhitungkan sebagai laba kotor "yang telah dibukukan" sejumlah Rp. 1.431.136,- diperoleh dari :

- Laba Kotor yang sebenarnya, yaitu selisih harga jual bersih dengan harga pokok penjualan :	
Rp.4.000.000,- - Rp.3.000.000,-	= Rp.1.000.000,-
- Bunga sebesar :	
Rp.4.431.136,- - Rp.4.000.000,-	= Rp. 431.136,-
- Jumlah laba kotor yang dibukukan	= Rp.1.431.136,-

c. Perkiraan pendapatan penjualan dan harga pokok penjualan merupakan perkiraan nominal, yang akan nampak pada perhitungan rugi laba sehingga dapat dikatakan bahwa pada periode terjadinya transaksi penjualan secara cicilan perusahaan akan mengakui :

1. Pendapatan penjualan yang terdiri dari :

- Pendapatan harga jual bersih, dan
- Pendapatan bunga.

2. Harga pokok barang yang terjual sebagai biaya.

2. Selama masa angsuran.

a. Dengan tanpa dibebani denda dan tanpa diberikan potongan. Dalam hal ini tidak ada perkiraan

pendapatan maupun biaya yang tersangkut, sehingga tidak ada persoalan untuk pengakuan pendapatan.

b. Dengan dibebani denda.

Dalam hal ini, denda dibukukan pada perkiraan "Pendapatan non operasi", yang merupakan perkiraan nominal, pada saat denda diterima pembayaran per kas. Dengan demikian denda diakui sebagai pendapatan pada periode diterimanya pembayaran per kas. Hal ini dilakukan karena faktor yang menentukan besarnya denda yaitu lamanya keterlambatan pembayaran angsuran baru dapat diketahui dengan pasti pada saat diterimanya pembayaran per kas.

c. Dengan diberi potongan.

Potongan dibukukan ke perkiraan "Potongan Penjualan" pada saat pembayaran angsuran diterima. Jumlah potongan tersebut merupakan unsur pengurangan atas penjualan bruto yang cukup material dan selalu terjadi setiap periode.

Karena potongan penjualan merupakan perkiraan nominal, maka dapat dikatakan bahwa potongan angsuran diakui sebagai potongan penjualan pada saat diterima pembayaran angsuran atau pada saat diberikannya potongan tersebut.

Dengan demikian, maka nampak bahwa :

1. Pengakuan pendapatan penjualan dan bunga atas penjualan cicilan tidak dipisahkan dan diakui sebagai pendapatan pada saat dilakukan transaksi pembayaran uang muka dan



penyerahan barang yang didukung oleh pembuatan dan penandatanganan Berita Acara Penyerahan Barang.

2. Penetapan laba kotor tidak dipisahkan dari unsur pendapatan atas bunga penjualan cicilan dan diakui dalam periode terjadinya transaksi penjualan atau pada saat barang diserahkan kepada pembeli. Hal ini dapat pula dibuktikan dengan melihat perkiraan yang terdapat dalam laporan keuangan yang diterbitkan pada setiap akhir tahun buku. Dalam laporan tersebut tidak terdapat adanya perkiraan Laba Kotor Yang Belum Direalisasi dan Laba Kotor Yang Sudah Direalisasi, sebagaimana yang biasa digunakan dalam metode penetapan laba kotor yang diakui pada periode di mana pembayaran angsuran diterima.
3. Pendapatan denda diakui pada saat diterima pembayaran per kas.
4. Biaya piutang tidak tertagih dibukukan ke perkiraan biaya operasi pada saat debitur dinyatakan dihapus. Atau dengan kata lain tidak dibuat suatu cadangan dan piutang yang tidak tertagih diperlakukan sama dengan pemberian potongan angsuran.  
Hanya saja semua saldo piutang atas debitur tersebut dan penghapusan ini hanya dapat dilakukan dengan persetujuan Direktur Utama. PT. "X" sangat jarang mengalami kerugian karena tidak tertagihnya piutang, tetapi kalau terjadi merupakan biaya yang cukup material.

### 5.5. Kesesuaian dengan Standard Akuntansi Keuangan.

Dalam membandingkan pengakuan pendapatan penjualan cicilan yang telah dilakukan oleh PT. "X" dengan Kerangka Dasar menurut Standard Akuntansi Keuangan, maka penulis melihat dari segi sifat dan saat pengakuan tersebut.

#### 5.5.1. Sifat dari pendapatan atas harga jual dan bunga.

Perusahaan tidak membedakan antara pendapatan atas "harga jual" dan pendapatan atas "bunga", yang mana pada dasarnya kedua pendapatan tersebut mempunyai sifat yang berbeda yaitu :

- Jumlah dan hak atas harga jual sudah pasti pada saat terjadi penjualan, sedangkan jumlah dan hak atas bunga yang telah diperhitungkan pada saat terjadi penjualan sebenarnya belum sepenuhnya menjadi hak perusahaan, terbukti dengan dapat diberikannya potongan angsuran bila mengangsur lebih awal/sebelum tanggal jatuh tempo, di mana potongan tersebut pada hakekatnya mengurangi atau melenyapkan bunga yang telah diperhitungkan semula, tetapi belum jatuh tempo.
- Pemberian potongan terhadap bunga bila debitur membayar lebih awal adalah hal yang wajar, karena bunga merupakan balas jasa yang diterima oleh perusahaan karena memberikan pinjaman selama jangka waktu tertentu, sehingga bila jasa tersebut tidak jadi diberikan, maka sudah selayaknya perusahaan mengurangi atau meniadakan balas jasa yang telah diperhitungkan



sebelumnya.

Sedangkan menurut Standard Akuntansi Keuangan :

- Pendapatan atas penjualan barang, meliputi barang yang diproduksi untuk dijual, dan barang yang dibeli untuk dijual kembali (barang dagangan).
- Pendapatan atas bunga, meliputi pembebanan atas penggunaan aktiva perusahaan yang berupa kas atau setara kas atau jumlah terhutang kepada perusahaan.
- Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima.

Karena sifat yang berbeda pada kedua jenis pendapatan tersebut, maka pencatatan dan pelaporannya harus dipisahkan.

#### 5.5.2. Saat pengakuan pendapatan atas harga jual dan bunga.

Perusahaan tidak membedakan saat pengakuan pendapatan atas "harga jual" dan saat pengakuan pendapatan atas "bunga", yang mana pada dasarnya kedua pendapatan tersebut mempunyai saat pengakuan yang berbeda yaitu :

- Pendapatan atas harga jual yang telah diakui oleh Perusahaan pada periode terjadinya penjualan, telah tepat, karena syarat untuk dapat diakui pendapatan, sudah terpenuhi pada saat terjadi penjualan.

Adapun syarat tersebut, antara lain :

- a. Transaksi penjualan telah dilakukan berdasarkan perjanjian penjualan cicilan.

- b. Barang telah diserahkan kepada pembeli didukung oleh berita acara penyerahan barang.
- c. Jumlah pendapatan atas harga jual barang dapat dihitung dengan pasti.
- d. Proyeksi penerimaan atas tagihan angsuran besar kemungkinan akan diterima oleh perusahaan berdasarkan daftar angsuran.
- e. Biaya-biaya yang berhubungan dengan transaksi, yaitu :
  - Harga pokok penjualan telah dapat ditetapkan dengan pasti.
  - Piutang tidak tertagih dapat ditaksir dengan tingkat yang wajar karena :
    1. Pimpinan telah mempunyai cukup pengalaman dalam melaksanakan penjualan secara cicilan.
    2. Didukung oleh perjanjian penjualan cicilan yang pada pokoknya cukup melindungi perusahaan dari kerugian karena tidak tertagihnya piutang.

Syarat tersebut diatas telah sesuai dengan kondisi pengakuan pendapatan penjualan barang menurut Standard Akuntansi Keuangan yaitu :

- a. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b. perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- c. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.

- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan.
  - e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.
- Pendapatan atas bunga yang diakui oleh perusahaan pada saat/periode terjadinya penjualan tidak tepat, karena :
- a. Adanya kebijaksanaan perusahaan yang dapat mengurangi atau membatalkan bunga yang telah diperhitungkan pada saat terjadi penjualan, selama masa angsuran.
  - b. Dalam hal ini perusahaan sulit untuk menaksir dengan nilai yang wajar jumlah potongan yang akan terjadi.
  - c. Jumlah pendapatan atas bunga tersebut dapat menjadi pasti dengan berlalunya waktu.
- Dengan demikian, maka seharusnya pendapatan bunga diakui dengan berlalunya waktu.

Keadaan tersebut di atas tidak sesuai dengan kondisi pengakuan pendapatan bunga menurut Standard Akuntansi Keuangan, yaitu : Pendapatan yang timbul dari penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, harus diakui atas dasar proporsi waktu yang memperhitungkan hasil efektif aktiva tersebut, agar :

- a. Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.
- b. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.



## BAB VI

## KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

## 6.1. Kesimpulan.

1. PT. "X" menjual barang-barang elektronik dengan cara tunai maupun kredit.
2. Angsuran atas penjualan kredit dikenakan beban bunga yang besarnya dihitung berdasarkan persentase tertentu dari pokok pinjaman (harga jual dikurangi dengan uang muka).  
Besarnya bunga tersebut ditentukan pada saat penjualan terjadi, walaupun selama masa angsuran perusahaan mempunyai kebijaksanaan untuk :
  - a. Memberikan potongan kepada debitur yang mengangsur sebelum waktunya.
  - b. Mengenakan denda terhadap debitur yang terlambat mengangsur.
3. Pendapatan dari harga jual dan bunga tidak dipisahkan dan diakui pada saat penjualan, yaitu pada saat barang telah diserahkan kepada pembeli. Sedangkan penyerahan barang tersebut dilakukan apabila uang muka telah diterima oleh perusahaan.
4. Harga pokok penjualan diakui bersamaan dengan terjadinya penjualan.
5. Perusahaan menggunakan metode Specific Identification dalam penentuan harga pokok penjualan dan penggunaan metode ini dapat



memenuhi pengertian "matching" mengingat tiap-tiap unit barang yang dijual memiliki nomor seri sehingga harga pokok/perolehannya dengan mudah dapat ditentukan secara tepat.

6. Pendapatan denda diakui bersamaan dengan diterimanya kas/angsuran.
7. Potongan angsuran diakui sebagai potongan penjualan pada saat angsuran diterima.
8. Dalam pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan, yang telah dilakukan perusahaan, hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :
  - a. Pengakuan pendapatan bunga pada saat terjadi penjualan.
  - b. Pengakuan biaya piutang tak tertagih pada saat tidak tertagihnya piutang.
  - c. Pengakuan potongan angsuran sebagai biaya pada saat diberikan potongan.
9. Dengan perlakuan pengakuan pendapatan tersebut di atas khususnya bila mana terdapat banyak piutang yang tidak tertagih, akan mengakibatkan perhitungan Rugi Laba mempunyai kelemahan, yaitu :
  - a. Pendapatan dinyatakan terlalu besar pada saat terjadi penjualan, karena melaporkan pendapatan bunga yang belum pasti menjadi haknya, serta tanpa dibuatnya :
    - Taksiran terhadap piutang yang tak tertagih



- (padahal pendapatan penjualan telah diakui).
- Taksiran terhadap potongan bunga (padahal pendapatan bunga telah diakui).
  - b. Pendapatan dinyatakan terlalu kecil pada saat diterima angsuran dengan potongan bunga dan pada saat terjadi piutang tidak tertagih karena hasil yang berhubungan dengan biaya tersebut (yaitu pendapatan penjualan dan pendapatan bunga) telah diakui terlebih dahulu dan tidak dibuat cadangan.

10. Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka pokok masalah pada sub bab 1.2. telah dapat dibuktikan.

## 6.2. Saran-saran.

Agar laporan keuangan PT. "X" dapat memberikan informasi yang objektif dan layak/wajar, maka disarankan agar :

1. Pendapatan bunga diakui dengan berlalunya waktu.
2. Piutang tidak tertagih hendaknya ditaksir dan dicadangkan pada saat penjualan.

untuk itu perusahaan dapat melakukannya dengan :

1. Pada saat terjadinya penjualan, pendapatan harga jual dan pendapatan bunga dipisahkan.
2. Memperhatikan pisah batas (cut off) dengan melakukan jurnal penyesuaian atas pendapatan bunga yang menjadi pendapatan dari suatu periode akuntansi walaupun uangnya belum diterima.

Jurnal penyesuaian yang diperlukan adalah :

- Mendebet perkiraan : bunga yang akan diterima.
- Mengkredit perkiraan : pendapatan bunga.

Pada awal periode berikutnya perlu dibuat jurnal balik.

3. Pemberian potongan atas bunga angsuran, sebaiknya dimasukkan sebagai pengurangan atas perkiraan pendapatan bunga.
4. Membuat analisa umur piutang untuk menaksir cadangan piutang yang tidak tertagih pada periode yang bersangkutan dengan pengakuan penjualan cicilan.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Erick L. Kohler, Dictionary For Accountant, Prentice Hall Inc, Englewood Cliffs, New York, 1975.
2. Fess, E. Philip & Warren, S. Carl; Accounting Principles, Ohio, Shouth-Western Publishing, 1987.
3. Fischer, dkk.: Advanced Accounting, Diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, Jakarta, Penerbit Erlangga, 1989.
4. Harnanto; Akuntansi Keuangan Intermediate, Edisi Kedua Cetakan Pertama, Yogyakarta, Liberty Yogyakarta, 1988.
5. Ikatan Akuntan Indonesia; Standard Akuntansi Keuangan, Jakarta, 1994.
6. Kieso, E.Donald & Weygandt, J.Jerry; Intermediate Accounting, First Edition, John Wiley & Sons, New York, 1986.
7. Miller A. Martin; GAAP Guide: Comprehensive. Harcourt Brace Jovanivich, San Diego Ner York, 1986.
8. Simons, H.; Intermediate Accounting; Comprehensive Volume, First Edition, Cincinnati Ohio, South-Western Publishing Co, 1972.
9. Suwardjono ; Seri Teori Akuntansi Perekayasaan Akuntansi Keuangan, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Yogyakarta, BPFE-Yogyakarta, 1989.
10. Tuanakotta, M. Theodorus; Teori Akuntansi I, Edisi Pertama, Jakarta, Lembaga Penerbit FE-UI, 1984.
11. Widayat, Utoyo & Wibowo, Sugito; Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan Cabang, Jakarta, LPFE-UI, 1993.
12. Yunus, Hadori dan Harnanto; Akuntansi Keuangan Lanjutan, Edisi Pertama, Cetakan Ketiga, Yogyakarta, BPFE-Yogyakarta, 1987.

## Lampiran 1

**PT. \*X\***  
**NERACA**  
**PER 31 DESEMBER 1994**

**AKTIVA****AKTIVA LANCAR**

KAS	RP.	3,091,725.00
BANK	RP.	9,482,501.00
PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN	RP.	174,952,951.00
PIUTANG DAGANG	RP.	158,385,525.00
PIUTANG KARYAWAN	RP.	110,000.00
<b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b>	<b>RP.</b>	<b>346,022,702.00</b>

**AKTIVA TETAP**

BANGUNAN	RP.	119,250,000.00
AKUMULASI PENYUSUTAN BANGUNAN	RP.	(11,925,000.00)
INVENTARIS	RP.	74,362,718.00
AKUMULASI PENYUSUTAN INVENTARIS	RP.	(31,629,488.00)
KENDARAAN	RP.	34,795,000.00
AKUMULASI PENYUSUTAN KENDARAAN	RP.	(24,996,250.00)
<b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>	<b>RP.</b>	<b>159,856,980.00</b>
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>RP.</b>	<b>505,879,682.00</b>

**PASIVA****HUTANG**

HUTANG USAHA	RP.	180,935,953.00
HUTANG PAJAK	RP.	677,775.00
HUTANG BIAYA	RP.	2,132,770.00
HUTANG CHEK	RP.	2,979,900.00
<b>TOTAL HUTANG</b>	<b>RP.</b>	<b>186,726,398.00</b>

**MODAL**

MODAL SAHAM	RP.	300,000,000.00
AKUMULASI LABA YANG DITAHAN	RP.	19,153,284.00
<b>TOTAL MODAL</b>	<b>RP.</b>	<b>319,153,284.00</b>
<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>RP.</b>	<b>505,879,682.00</b>



**PT. \* X \***  
**LAPORAN RUGI-LABA**  
**PER 31 DESEMBER 1994**

<b>PENJUALAN :</b>		
Potongan Penjualan		RP. 400,929,750.00
Penjualan Netto		RP. (80,185,950.00)
		Rp. 320,743,800.00
<b>HARGA POKOK PENJUALAN :</b>		
Persediaan Awal	RP. 70,865,365.00	
Pembelian	RP. 301,622,665.00	
Potongan Pembelian	RP. (2,065,392.00)	
Barang yg tersedia u/ dijual	RP. 370,422,638.00	
Persediaan Akhir	RP. (174,952,951.00)	
Harga Pokok Penjualan		RP. (195,469,687.00)
		RP. 125,274,113.00
<b>BIAYA OPERASI :</b>		
Biaya Gaji	RP. 39,640,000.00	
Biaya Promosi	RP. 1,133,250.00	
Biaya Show Room	RP. 526,000.00	
Biaya Administrasi	RP. 2,359,685.00	
Biaya Reparasi & Pemeliharaan	RP. 2,524,975.00	
Biaya Asuransi	RP. 2,256,000.00	
Biaya Listrik	RP. 9,870,705.00	
Biaya Telepon	RP. 15,657,528.00	
Biaya Bahan Bakar	RP. 4,508,150.00	
Transportasi	RP. 122,900.00	
Biaya Ijin & Pajak	RP. 948,000.00	
Biaya Retribusi/luran	RP. 120,000.00	
Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	RP. 30,005,661.00	
Biaya Adm. Bank	RP. 235,500.00	
Biaya Lain-Lain	RP. 274,150.00	
Total Biaya Operasi		RP. (110,182,504.00)
<b>LABA SETELAH BIAYA OPERASI</b>		<b>RP. 15,091,609.00</b>

**PENDAPATAN DAN BIAYA NON OPERASI**

Pendapatan Jasa Giro	RP.	265,100.00	
Pendapatan Sewa Aktiva	RP.	224,700.00	
Pendapatan Denda Tunggakan Angsuran	RP.	157,651.00	
Pendapatan Lain-Lain	RP.	55,000	
Total Pendapatan	RP.	702,451.00	
Biaya Lain-Lain	RP.	(125,000.00)	
Total Pendapatan Non Operasi			Rp. 577,451
<b>LABA SEBELUM PAJAK</b>	RP.		15,669,060.00
Pajak Penghasilan	RP.		(2,917,265.00)
<b>LABA SETELAH PAJAK</b>	RP.		12,751,795.00
Biaya Tidak Kena Pajak	RP.		(1,462,899.00)
<b>LABA DITAHAN TAHUN BERJALAN</b>	RP.		11,288,896.00

**PERJANJIAN PENJUALAN CICILAN**

Nomor :

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : \_\_\_\_\_  
 Pekerjaan : \_\_\_\_\_  
 Alamat : \_\_\_\_\_

Dalam hal ini selanjutnya disebut sebagai PEMBELI, telah sepakat untuk mengikatkan diri dengan PT. "X" Ujung Pandang selanjutnya disebut sebagai PENJUAL, dalam Perjanjian Penjualan Cicilan atas barang-barang berupa :

Banyak/Type barang	Harga Satuan	Jumlah Harga
a. _____	Rp. _____	Rp. _____
b. _____	Rp. _____	Rp. _____
Total Harga =		Rp. _____

( terbilang \_\_\_\_\_ )

menurut ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

**Pasal I. CARA PEMBAYARAN**

- Barang adalah milik PENJUAL dan baru beralih pemilikannya setelah PEMBELI membayar lunas seluruh harganya dengan cara pembayaran sebagai berikut :  
 UANG MUKA sebesar Rp. \_\_\_\_\_ (terbilang \_\_\_\_\_ )  
 sedangkan sisanya sebesar Rp. \_\_\_\_\_ (terbilang \_\_\_\_\_ )  
 Harus dibayar secara angsuran selama ( \_\_\_\_\_ ) kali/bulan sebesar Rp. \_\_\_\_\_ (terbilang \_\_\_\_\_ ) dalam setiap bulannya, terhitung tanggal pengirimannya dan karena itu akan berakhir pada tanggal \_\_\_\_\_
- Pembayaran dilakukan setiap tanggal ( \_\_\_\_\_ ) di Kantor PENJUAL yang beralamat di Jalan \_\_\_\_\_
- Bilamana terjadi keterlambatan, maka PEMBELI akan dikenakan ongkos tagih sebesar Rp. 2.000,- (dua ribu rupiah) dan denda sebesar 2 per mil sehari.

**Pasal II. RESIKO**

Selama harganya belum dibayar lunas, maka PEMBELI bertanggung jawab penuh atas segala hal yang mengakibatkan kerusakan atau kehilangan barang tersebut, serta dilarang untuk : menjual, menggadaikan, memindah alamatkan atau perbuatan-perbuatan lain yang bertujuan untuk memindah tangankan pemilikan atas barang tersebut, karena perbuatan-perbuatan di atas merupakan tindak pidana penggelapan pasal. 372 KUHPidana.



118

### Pasal III. PEMBATALAN

1. Dengan tidak dilakukannya pembayaran sesuai dengan tanggal yang telah ditetapkan, maka tanpa memerlukan teguran terlebih dahulu dari PENJUAL, telah cukup membuktikan bahwa, PEMBELI dalam keadaan lalai/wanprestasi.
2. Keadaan lalai tersebut menerbitkan hak seketika bagi PENJUAL untuk mengambil kembali barang miliknya tersebut ; sedangkan uang muka dan seluruh angsuran yang telah dibayar dianggap sebagai uang kompensasi atas pemakaian selama barang tersebut berada di alamat PEMBELI. Dengan demikian perjanjian penjualan cicilan ini batal dengan sendirinya tanpa diperlukan putusan pembatalan dari Pengadilan Negeri, yang berarti kedua belah pihak telah menyetujui untuk melepaskan segala ketentuan yang termuat di dalam pasal. 1266 KUH Perdata.
3. Segala biaya yang telah dikeluarkan oleh PENJUAL sehubungan dengan pengambilan kembali barang tersebut menjadi beban dan tanggung jawab penuh PEMBELI.

### Pasal IV. PENUTUP

1. Kedua belah pihak dengan ini menyatakan bahwa, semua ketentuan yang ada didalam perjanjian ini mempunyai nilai dan kekuatan berlaku yang sama dengan keputusan Hakim tingkat peradilan terakhir yang telah memperoleh kekuatan hukum yang tetap.
2. Demikianlah perjanjian ini kami buat dengan sebenarnya di atas kertas bermaterai cukup dalam rangkap 3 (tiga) dan segera setelah dibaca oleh kedua belah pihak lalu ditandatangani.

Ujung Pandang,

PENJUAL

PEMBELI

( \_\_\_\_\_ )

( \_\_\_\_\_ )

PT. \*X\*



**BERITA ACARA PENYERAHAN BARANG**

Nomor :

Pada hari ini \_\_\_\_\_ tanggal \_\_\_\_\_ kami atas nama PT. "X" Ujung Pandang, dengan ini telah menyerahkan kepada :

Nama : \_\_\_\_\_  
 Alamat : \_\_\_\_\_

Sejumlah barang yang terdiri :

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Dasar Penyerahan :

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Barang tersebut diserahkan dan diterima dengan baik setelah pemeriksaan dan testing seperlunya oleh pihak yang menerima. Demikian berita acara serah terima ini dibuat dan ditanda tangan bersama untuk menjadi pegangan.

Yang menerima

Ujung Pandang,

Yang menyerahkan

( \_\_\_\_\_ )  
 \_\_\_\_\_

( \_\_\_\_\_ )  
 \_\_\_\_\_

Catatan :

1. Barang tersebut di atas telah diterima dengan baik dan lengkap.
2. Segala kekurangan menjadi beban penerima.

PT. "X" UJUNG PANDANG	No.
<u>KWITANSI TANDA TERIMA</u>	
Terima dari :	_____
Jumlah Rp.	<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 40px;"></div>
Untuk pembayaran :	_____ _____ _____ _____
Cek : _____ Giro : _____	_____
Catatan : Pembayaran dianggap syah sesudah Cek/Giro diuangkan.	Diterima oleh,  (                    ) _____

PT. "X"  
UJUNG PANDANG

## FAKTUR PENJUALAN

No :

Kepada Yth.

No. Rekening : \_\_\_\_\_

No. Order : \_\_\_\_\_

Kendaraan No. : \_\_\_\_\_

via EMKU/EMKL : \_\_\_\_\_

Nomor Kode Barang	Nama Barang/ Merk/Seri No.	Type/Model	Banyaknya		Harga Satuan	Jumlah (Rp.)
			a/k	huruf		

Kata :

Div. \_\_\_\_\_ T/K : \_\_\_\_\_ bulan \_\_\_\_\_ t. \_\_\_\_\_

Ujung Pandang, \_\_\_\_\_

Perhatian : Barang yang sudah dibeli, tidak dapat ditukar/dikembalikan ; Pembayaran dengan Cheque/Bilyet Giro, dianggap sah setelah dapat diuangkan/diclearing di Bank kami.

Pimpinan \_\_\_\_\_

Lampiran 7

**PT. "X"**  
**UJUNG PANDANG**

**DAFTAR ANGSURAN**

Kontrak No. :	No. Kartu :	
Jenis Barang :	Nama :	
Merik/Type :	Alamat (R) :	
Seri No. :	Alamat (K) :	
Tanggal :	Harga Jual :	Rp.
Banyaknya :	Uang Muka :	Rp.
	Sisa Piutang :	Rp.
	Masa :	Bulan

FP No. :

Uraian Angsuran						
Angs. ke	Tanggal Jatuh Tempo	No. KTT	Nilai (Rp.)	Sisa Angsuran	Tanggal Pembayaran	Keterangan
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						

Catatan :