

**ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN
PADA PT BOSOWA MULTI FINANCE**

MAKASSAR

Diajukan Oleh

Indri Rahayu

4514013069



SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi**

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT Bosowa
Multi Finance Makassar

Nama Mahasiswa : Indri Rahayu

Stambuk/NIM : 4514013069

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui:

Pembimbing I



Faridah, SE., M.Si., Ak. CA

Pembimbing II



Thanwain, SE., M.Si

Mengetahui dan Mengesahkan:

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Bosowa



Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH

Ketua Program Studi

Akuntansi



Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak. CA

PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Indri Rahayu

Nim : 4514013069

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Judul : Analisis Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT Bosowa Multi
Finance Makassar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan saya ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 15 Juli 2018

Penulis

Indri Rahayu

**ANALYSIS OF INSTALLMENT SALES ACCOUNTING
PT BOSOWA MULTI FINANCE MAKASSAR**

By:

INDRI RAHAYU

**Accounting Study Program Faculty of Economics
University of Bosowa**

ABSTRACT

Indri Rahayu.2018.Skripsi.Analysis Accounting Sales Installment at PT Bosowa Multi Finance Makassar guided by Faridah SE, M.Si., Ak. CA and Thanwain SE, M.Si.

The purpose of this study was to determine whether the Installment Sales Accounting treatment at PT Bosowa Multi Finance Makassar was in accordance with generally accepted accounting principles.

The result of the research shows that at the time of receipt of installment the company combines insurance and administration income into receivable item of sale sales, in case of repossession of goods that have been sold company do not do revaluation of vehicle which have been withdrawn and not do any accounting record. The Company only makes an announcement of ownership so that there is a deviation from the full disclosure principle. While interest calculations use fixed methods that are contrary to the method of installment sales accounting which requires the calculation of interest using annuity method.

Keywords: Sales Accounting Installment

**ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN
PADA PT BOSOWA MULTI FINANCE
MAKASSAR**

Oleh :

INDRI RAHAYU

**Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Bosowa**

ABSTRAK

Indri Rahayu.2018.Skripsi.Analisis Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT Bosowa Multi Finance Makassar dibimbing oleh Faridah S.E., M.Si., Ak. CA dan Thanwain S.E., M.Si.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah perlakuan Akuntansi Penjualan Angsuran pada PT Bosowa Multi Finance Makassar telah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada saat terjadinya penerimaan angsuran perusahaan menggabungkan pendapatan asuransi dan administrasi kedalam item piutang penjualan angsuran, dalam hal pemilikan kembali barang yang telah dijual perusahaan tidak melakukan penilaian kembali atas kendaraan yang telah ditarik dan tidak melakukan pencatatan akuntansi apapun. Perusahaan hanya membuat berita acara pemilikan kembali sehingga terjadi penyimpangan dari prinsip pengakuan penuh. Sedangkan perhitungan bunga menggunakan metode tetap yang bertentangan dengan metode akuntansi penjualan angsuran yang mengharuskan perhitungan bunga menggunakan metode anuitas.

Kata Kunci : Akuntansi Penjualan Angsuran

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil Aalamiin, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga dengan penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT Bosowa Multi Finance” dapat diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu yang diharapkan. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

Secara khusus penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta Alm. Lukman Hamid dan Ibunda Suriani yang telah mempertaruhkan seluruh hidupnya untuk kesuksesan anaknya, yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik dengan sepenuh hati dalam buaian kasih sayang kepada penulis. Tak lupa kepada bapak A. Haris yang selalu mendoakan kebaikan kepada penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, namun penulis berharap agar karya ini dapat memberikan kontribusi untuk penelitian selanjutnya. Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan dan masukan serta kontribusi dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. M. Saleh Pallu M., Eng. selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak Dr. A. Arifuddin Manne, S.E., M.Si., S.H., M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Ibu Dr. Hj. Herminawaty A., S.E., M.M. selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi.
4. Bapak Dr. Firman Mane, S.E., M.Si., Ak. CA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
5. Ibu Faridah S.E., M.Si., Ak. CA. selaku Penasehat Akademik sekaligus Pembimbing I yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan masukan yang sangat berharga kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Thanwain, S.E., M.Si. selaku Pembimbing II yang selama ini dengan penuh kerelaan dan pengertiannya dalam membimbing penulis.
7. Bapak/Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama perkuliahan.
8. Seluruh pegawai PT Bosowa Multi Finance terutama kepada Bapak Muh. Amri selaku *Head Departement Accounting And Tax* dan Bapak Arman Elsan selaku *Head Resource Departement* yang dengan sabar memberikan informasi, data dan bantuan kepada peneliti selama melakukan penelitian lapangan.

9. Endang Nur Islami yang selalu memberi masukan dan selalu menguatkan disaat semangat penulis menurun.
10. Jojoba Squad (Anhi, Jilo, Nurul, Muli, Fiqha, Nelly, Litha, Fate, Aulia, Icha dan ayang) untuk semua pelajaran terbaik bagi penulis.
11. Keep Istiqomah (Wulan, Henni, Nisa, Anjli dan Zahra) yang telah memotivasi dan doa yang tak henti-hentinya.
12. Sahabat Until Jannah (Syamsiar, Arnita, Risna dan Dillah) yang selalu mendorong penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
13. Segala pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari skripsi ini penuh kekurangan karena skripsi ini penulis susun atas dasar pengembangan, penalaran, dan pikiran penulis sendiri yang sedikit banyak mengambil pedoman dari sumber-sumber tertentu. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun, guna perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan para pembaca pada umumnya. Wassalam...

Makassar, 15 Juli 2018

Penulis

Indri Rahayu

DAFTAR ISI

	Halaman
COVER	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORISINILAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR SKEMA	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kerangka Teori	6
2.1.1 Penjualan Angsuran	6
2.1.2 Prinsip Akuntansi yang Berlaku Umum	8
2.1.3 Pendapatan	11
2.1.4 Piutang	17
2.1.5 Trade In dalam Penjualan Angsuran	19

2.1.6 Pembatalan Penjualan Angsuran dan Kepemilikan Kembali....	20
2.1.7 Perlakuan Akuntansi terhadap Pengakuan Laba Kotor dan Bunga.....	22
2.1.8 Penyajian Penjualan Angsuran dalam Laporan Keuangan.....	27
2.2 Kerangka Pikir	29
2.3 Hipotesis	29

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Daerah Penelitian	30
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	30
3.3 Jenis Dan Sumber Data.....	31
3.4 Metode Analisis	32
3.5 Definisi Operasional	32

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan.....	34
4.1.1 Sejarah Perusahaan	34
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	35
4.1.3 Struktur Organisasi	36
4.1.4 Aktivitas Usaha.....	45
4.2 Analisis Data.....	46
4.2.1 Pengakuan Pendapatan Pada Penjualan Angsuran.....	46
4.2.2 Pembatalan Kontrak dan Pemilikan Kembali	
4.2.3 Perhitungan Bunga yang diterapkan di Perusahaan	51

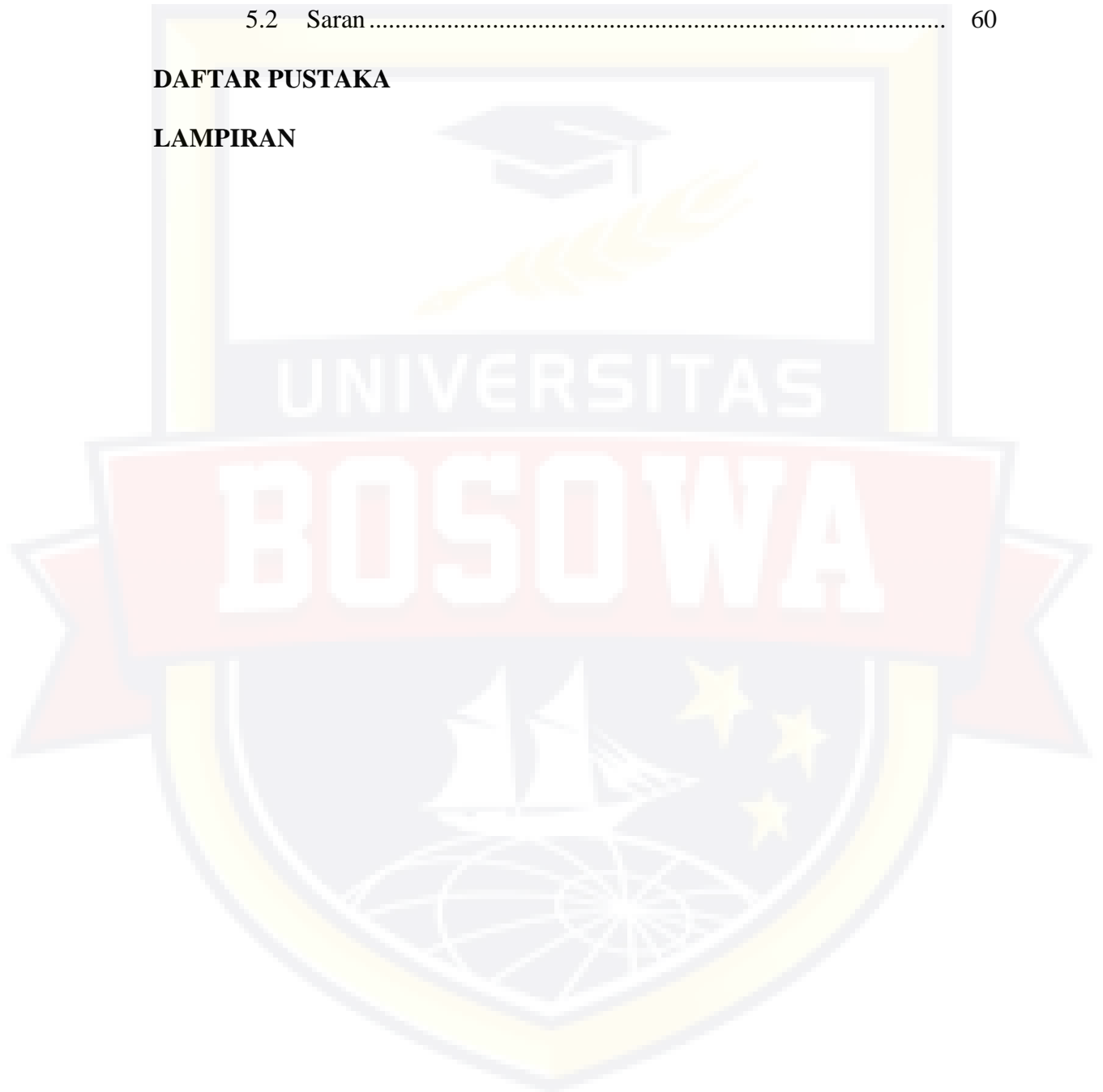
BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan..... 59

5.2 Saran 60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

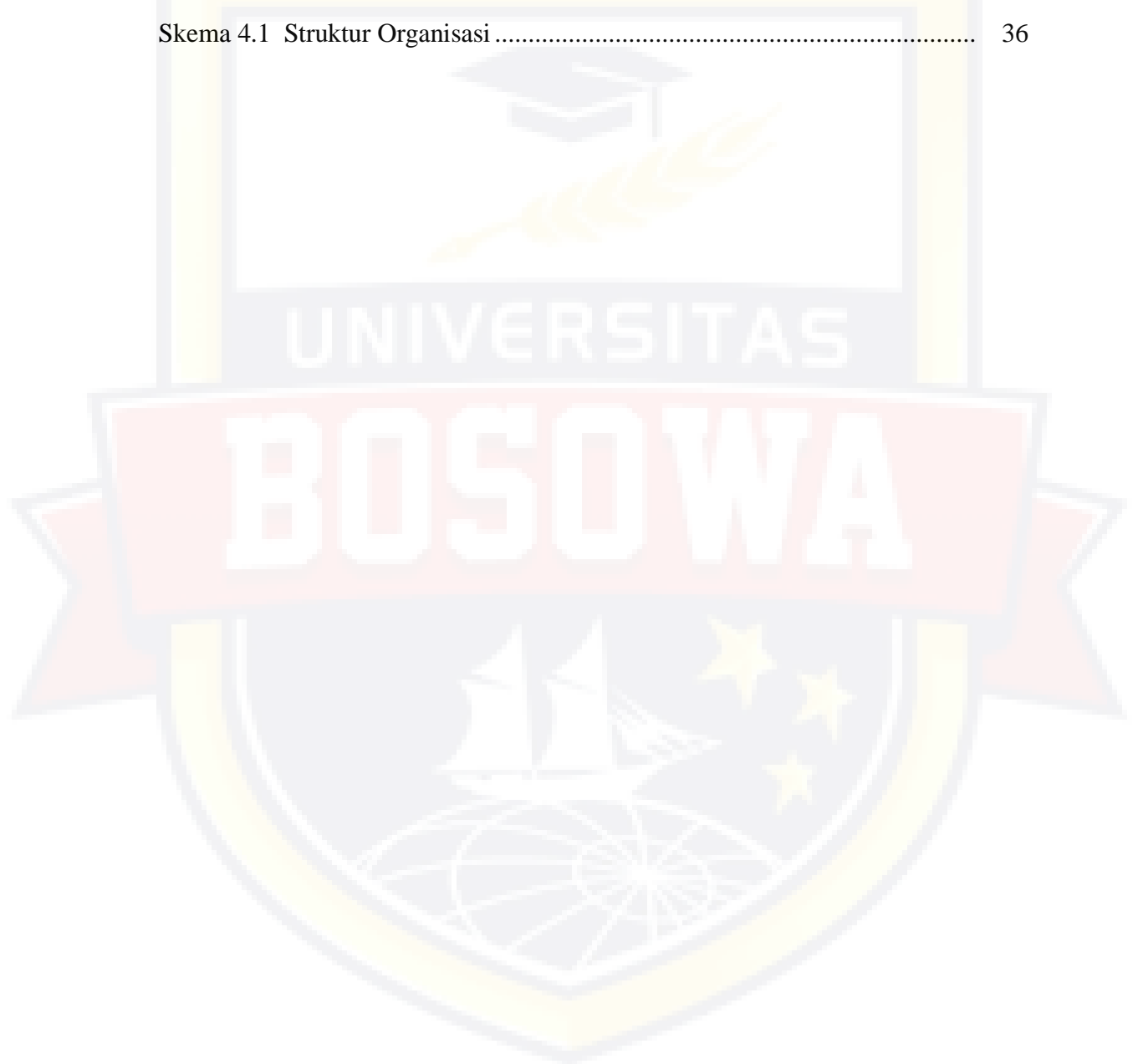


DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Penjualan Angsuran.....	3
Tabel 4.1 Skedul Pembayaran Angsuran dengan Perhitungan Bunga Metode Flat	52
Tabel 4.2 Skedul Pembayaran Angsuran dengan Perhitungan Bunga Metode Anuitas.....	54
Tabel 4.3 Neraca PT Bosowa Multi Finance	56
Tabel 4.4 Laporan Laba Rugi PT Bosowa Multi Finance	58

DAFTAR SKEMA

	Halaman
Skema 2.1 Kerangka Pikir.....	29
Skema 4.1 Struktur Organisasi.....	36



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Makassar menjadi salah satu tolak ukur pembangunan ekonomi di Provinsi Sulawesi Selatan. Persaingan dalam dunia bisnis dan ekonomi yang semakin tajam tidak dapat terelakan lagi. Hal ini dapat di lihat dengan semakin berkembangnya dunia usaha dan industri, sehingga diperlukan pengembangan usaha untuk tetap mempertahankan dan memajukan setiap perusahaan dari persaingan perusahaan lainnya. Dalam hal ini dengan melakukan penjualan angsuran merupakan salah satu langkah yang efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan, meskipun perusahaan tersebut belum bisa secara langsung memperoleh pendapatannya, akan tetapi melalui penjualan angsuran perusahaan memiliki peluang besar untuk menarik simpati atau minat pelanggan melalui uang muka (*down payment*) yang rendah.

Perusahaan dagang pada umumnya lebih banyak mendapatkan keuntungan dari penjualan angsuran, karena bunga yang diperoleh sangat besar tetapi hal itu sesuai dengan resiko yang dihadapi oleh perusahaan yaitu kemungkinan keterlambatan dalam pembayaran. Oleh sebab itu dari pihak perusahaan akan melindungi kepentingan dengan memperoleh jaminan terhadap kemungkinan pembeli gagal memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian, dapat menarik barang yang telah dijual tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui sebelumnya. Untuk mengatasi kendala itu, sebelum memberikan barang kepada

calon pembeli terlebih dahulu harus melakukan survei terhadap calon pembeli untuk mengetahui kesanggupannya dalam melunasi pembayaran. Penjualan angsuran merupakan sistem penjualan yang membutuhkan waktu yang relatif lama. Dengan demikian pihak penjual harus berhati-hati mengingat adanya resiko ketidakpastian dimasa yang akan datang apabila pihak pembeli tidak memenuhi kewajibannya.

Dalam hal ini, perusahaan yang melakukan penjualan secara angsuran harus benar-benar memperhatikan perlakuan akuntansi atas suatu transaksi penjualan secara angsuran terutama dalam hal pengakuan pendapatan dan dalam hal penarikan kembali barang yang telah dijual serta penyajian dalam laporan keuangan. Dalam hal pengakuan pendapatan, perusahaan harus memperhatikan apakah laba kotor atas penjualan angsuran tersebut telah dapat diakui pada suatu periode atau masih harus ditangguhkan sampai beberapa periode ke depan mengingat angsuran seluruhnya diterima pada suatu periode dan adanya faktor ketidakpastian tingkat ketertagihan piutang penjualan angsuran di masa yang akan datang. Dalam hal kepemilikan kembali barang yang telah dijual harus dicatat sebesar nilai wajarnya sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku, piutang yang tidak dapat tertagih harus dihapuskan bersama dengan laba kotor yang ditangguhkan serta pengakuan rugi atau laba atas kepemilikan kembali barang yang telah dijual. Kesalahan dalam perlakuan dan pencatatan akuntansi akan berdampak langsung pada kualitas informasi dalam laporan keuangan, sehingga akan mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan oleh pengguna laporan

keuangan. Untuk itu perusahaan harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku.

PT Bosowa Multi Finance yang berkedudukan di Jl. Urip Sumoharjo No. 266 merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pembiayaan kendaraan merek Mitsubishi.

Dalam penjualan angsuran PT Bosowa Multi Finance selang tahun 2015-2017 menunjukkan bahwa penjualan angsuran pada PT Bosowa Multi Finance meningkat dari tahun ke tahun. Berikut ini adalah data perkembangan penjualan angsuran pada PT Bosowa Multi Finance.

TABEL 1.1
PENJUALAN ANGSURAN PT BOSOWA MULTI FINANCE
TAHUN 2015-2017

No	Bulan	Tahun			
		2014	2015	2016	2017
1	Januari	6.964.291.162	6.300.725.220	9.011.872.948	7.971.837.078
2	Februari	7.643.321.917	7.719.306.194	6.663.576.316	13.627.976.090
3	Maret	6.834.136.554	3.645.438.775	4.119.276.179	18.158.470.333
4	April	6.832.204.207	2.511.920.195	5.680.653.354	13.688.066.831
5	Mei	6.190.104.262	2.720.190.754	4.284.157.496	7.780.527.777
6	Juni	5.636.451.167	2.581.859.128	8.072.919.463	4.196.421.674
7	Juli	5.639.788.348	2.981.709.458	10.828.333.837	5.659.155.773
8	Agustus	5.535.645.386	179.524.712	3.996.437.458	3.376.264.102

9	September	5.535.646.364	652.402.669	9.004.448.990	6.468.236.610
10	Oktober	5.961.262.647	4.267.820.358	1.740.427.351	2.198.214.603
11	November	6.224.782.826	6.606.194.546	8.251.906.730	2.241.275.020
12	Desember	5.939.767.677	8.572.930.578	6.726.408.242	1.891.320.831
Jumlah		74.937.402.516	48.740.022.587	78.380.418.364	87.257.766.722

Sumber Data: PT Bosowa Multi Finance

Seiring dengan penjualan angsuran yang mengalami penurunan dari tahun 2014-2015 sedangkan tahun 2015-2017 mengalami peningkatan yang juga akan meningkatkan pendapatan pada PT Bosowa Multi Finance , namun jumlah penurunan penjualan angsuran dari tahun 2014-2015 sebesar Rp 261.973.799 dan kenaikan penjualan angsuran 2015 ke 2016 sebesar Rp 296.403.958, sedangkan kenaikan penjualan angsuran tahun 2016 ke 2017 hanya sebesar Rp 89.173.484. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan angsuran 4 tahun terakhir (2014-2017) mengalami fluktuasi.

Bertitik tolak dari latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan formulasi judul **“Analisis Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT Bosowa Multi Finance ”**

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan pokok yang dijumpai dalam penelitian tersebut yaitu: Apakah

perlakuan akuntansi penjualan angsuran pada PT Bosowa Multi Finance telah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum?

1.3 Tujuan Penelitian

Bertitik tolak dari rumusan masalah yang ada maka, yang menjadi tujuan peneliti dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah perlakuan Akuntansi Penjualan Angsuran pada PT Bosowa Multi Finance telah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi dunia akademik maupun untuk keperluan praktis.

1. Manfaat Teoritis

- a. Dapat memberikan kontribusi dan menambah wawasan pengetahuan peneliti tentang masalah yang diteliti mengenai akuntansi penjualan angsuran.
- b. Menambah pengalaman peneliti untuk melakukan penelitian serta dapat meningkatkan daya pikir untuk pengembangan sikap ilmiah.

2. Manfaat Praktis

- a. Dapat digunakan sebagai dasar untuk memecahkan masalah yang berhubungan dengan akuntansi penjualan angsuran.
- b. Sebagai bahan informasi bagi pihak intern dalam hal untuk adanya manajemen dalam pengambilan kebijakan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Penjualan Angsuran

Penjualan angsuran biasanya diterapkan pada penjualan barang-barang yang relatif mahal seperti kendaraan roda dua dan empat, rumah, dan lain-lain. Tujuan dari adanya penjualan angsuran ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan, pembeli akan merasa ringan dimana tidak langsung dilakukan secara tunai namun dilunasi dalam bentuk pembayaran angsuran.

1. Pengertian Penjualan Angsuran

Suparwoto (2014:167) “Penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, di masa yang akan datang. Penjualan angsuran ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan, yang pada akhirnya juga akan meningkatkan laba perusahaan.”

Menurut Waluyo A. Jati (2006:105) “Penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya dapat dilakukan secara bertahap dalam jangka waktu tertentu dengan terlebih dahulu membayar uang muka (*down payment*) baru kemudian sisanya diangsur sesuai dengan perjanjian antara penjual dan pembeli.”

Menurut Drebin (2006:121) penjualan cicilan atau angsuran barang dagang adalah penjualan barang dagang yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dalam jumlah dan waktu yang telah ditentukan dengan ketentuan pembayaran uang muka dan pembayaran angsuran.

Selain itu ada beberapa faktor yang perlu diperhitungkan untuk dipertimbangkan oleh perusahaan dalam hal penjualan cicilan agar memperkecil resiko menurut Zaki Baridwan (2000:93) antara lain: “(a) besarnya uang muka, (b) besarnya tingkat bunga, (c) lamanya jangka waktu cicilan, (d) biaya-biaya yang mungkin timbul atas penjualan cicilan, (e) resiko yang mungkin terjadi selama cicilan.”

a. Besarnya Uang Muka

Dengan adanya uang muka diharapkan akan mengurangi kerugian yang mungkin terjadi pada saat pembeli lalai (*default*) dalam membayar kewajibannya. Semakin besar uang muka akan semakin memperkecil resiko dan memperbesar terjadinya kembali modal.

Namun dalam penentuan uang muka ini juga diperlukan pemikiran yang matang dimana jika uang muka yang ditetapkan perusahaan terlalu besar mengakibatkan bertambahnya daya saing yang dengan perusahaan lain yang lebih berani dengan uang muka yang lebih kecil dan mungkin tanpa uang muka. Besarnya perusahaan menentukan uang muka tergantung pada tingginya barang tersebut dijual. Pembeli perseorangan biasanya dibebani uang muka yang lebih besar dibanding dengan pembeli yang dijamin oleh perusahaan atau kantor dimana pembeli tersebut bekerja.

b. Besarnya Tingkat Suku Bunga

Dalam penjualan cicilan beban bunga merupakan suatu tingkat bunga yang diberikan penjual kepada pembeli, dengan perhitungan berdasarkan jumlah yang dibiayai oleh pembeli (harga jual dikurangi dengan uang muka) dan besarnya dipengaruhi oleh daya saing di pasaran. Besarnya tingkat bunga yang dibebankan akan mengakibatkan calon pembeli akan ke perusahaan lain yang menetapkan bunga lebih rendah.

c. Jangka Waktu Cicilan

Semakin lama jangka waktu cicilan maka akan semakin lama resiko yang mungkin terjadi antara lain berubahnya kemampuan pembeli untuk membayar cicilan, resiko kerugian akibat penurunan nilai dari depresiasi sehingga terjadi ingkar janji, penjual sulit untuk menuntut pembeli agar melunasi cicilan yang telah jatuh tempo dan sisa pokok pinjaman karena pembeli akan lebih senang lagi menyerahkan barang tersebut dan tidak perlu membayar cicilan, jangka waktu satu cicilan dengan cicilan berikutnya jangan terlalu lama, sehingga pembeli tidak merasa terlalu berat membayar cicilan.

d. Biaya-Biaya Yang Timbulkan Atas Penjualan Cicilan

Pada penjualan cicilan timbul biaya-biaya tambahan dibandingkan dengan penjualan biasa (*reguler sales*) yang ditanggung oleh penjual, yaitu biaya pembukuan, biaya penagihan, biaya servis, dan biaya perbaikan. Biaya servis dan biaya perbaikan ini ditunjukkan untuk menjaga kondisi barang tersebut supaya dalam keadaan baik.

e. Resiko-Resiko Yang Mungkin Terjadi Selama Cicilan

Selama penjualan cicilan mungkin akan terjadi resiko baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja oleh pembeli. Resiko menurut Zaki Baridwan (2000:95) antara lain:

1. Menurunnya kemampuan membeli dalam penjualan cicilan.

2. Meninggalnya pembeli, dimana ahli waris tidak dapat melakukan pembayaran cicilan tersebut.
3. Itikad tidak baik ataupun kelalaian pembeli untuk tidak melakukan pembayaran cicilan, tidak menjaga ataupun merawat agar barang dalam kondisi baik.
4. Terjadinya musibah diluar dari kekuasaan pembeli.

2. Karakteristik Penjualan Angsuran

Menurut Drebin (1991:121) Penjualan angsuran memiliki beberapa karakteristik yang perlu dimiliki dan dilakukan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya, karakteristik tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pada saat perjanjian penjualan angsuran disetujui, pembeli harus membayar suatu jumlah tertentu yang merupakan uang muka (*down payment*) dari sisa harga jual dibayar secara angsuran.
- b. Kepada pembeli dibebankan bunga yang biasanya sudah dimasukkan dalam perhitungan total pembayaran angsuran.
- c. Hak milik atas barang tetap berada ditangan penjualan sampai seluruh/sebagian dari harga jual telah dibayar.
- d. Dalam hal pembeli tidak mampu untuk melunasi semua kewajibannya, penjual berhak untuk menarik kembali barang yang telah dijual tersebut.

3. Beberapa Pertimbangan dalam Penjualan Angsuran

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam mengambil keputusan atau kebijaksanaan untuk mengurangi resiko yang besar yang diakibatkan dari kegagalan pihak pembeli dalam melunasi kewajibannya, maka menurut Drebin (1999:122) pihak penjual harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Uang muka ditetapkan harus cukup besar untuk menutupi penurunan nilai barang karena perubahan barang “baru” menjadi barang “bekas”.
- b. Periode pembayaran angsuran harus tidak terlalu lama atau panjang sebaiknya setiap bulan.
- c. Pembayaran berkala tidak harus melebihi penurunan nilai barang yang terjadi diantara pembayaran berkala, apabila nilai barang itu melebihi saldo nilai kontrak yang belum dibayar, maka pihak pembeli segan untuk memenuhi kontrak.

2.1.2 Prinsip Akuntansi yang Berlaku Umum

Prinsip adalah pendekatan umum yang dipakai dalam mengakui dan mengukur transaksi bisnis serta peristiwa ekonomi (peristiwa akuntansi). Ada

empat prinsip dasar akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi menurut Hery (2009:56) yaitu:

1. Prinsip Biaya Historis

Prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum mengharuskan sebagian besar aktiva dan kewajiban diperlakukan dan dilaporkan berdasarkan harga perolehan. Harga perolehan (biaya historis) memiliki keunggulan dibandingkan dengan atribut pengukuran lainnya, yaitu lebih dapat diandalkan. Secara umum, pengguna laporan keuangan lebih memilih menggunakan biaya historis karena memberikan tolak ukur yang lebih dapat dipercaya (lebih objektif). Harga perolehan aktiva tetap meliputi seluruh jumlah yang dikeluarkan untuk mendapatkan aktiva tersebut. Jadi, aktiva tetap akan dilaporkan dalam neraca tidak hanya sebesar harga belinya saja, tetapi juga termasuk seluruh biaya yang dikeluarkan sampai aktiva tetap tersebut siap untuk dipakai.

Selain itu, kadang-kadang nilai atas persediaan yang lama menjadi turun sebagai akibat dari perubahan teknologi dan mode yang berkembang dengan pesat. Ketika harga pokok untuk membeli barang yang sama pada saat ini (harga pasar) lebih kecil dibandingkan dengan harga perolehan (*cost*) pada saat barang pertama kali dibeli, maka metode harga yang terendah antara harga perolehan dengan harga pasar (*lower of cost or market method*) digunakan untuk menilai persediaan.

2. Prinsip Pengakuan Pendapatan

Dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentukan kapan pendapatan seharusnya diakui, yaitu:

- a. Pendapatan dikatakan telah direalisasi (*realized*) apabila aktiva yang diterima dapat segera dikonversi menjadi kas.
- b. Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi (*earned*) apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut.

3. Prinsip Penandingan

Ketika bagian akuntansi suatu perusahaan akan menyiapkan (menyusun) laporan keuangan pada periode pembukuan perusahaan yang akan dilaporkannya dapat dibagi ke dalam beberapa periode. Dengan menggunakan konsep periode akuntansi ini (*accounting period concept*), akuntansi harus berhati-hati dan setepat mungkin dalam menentukan berapa besarnya jumlah pendapatan dan beban yang harus dilaporkan dalam laporan keuangan. Untuk menentukan besarnya jumlah pendapatan dan beban secara tepat dalam periode yang tepat.

Ada dua pilihan yang tersedia yang dapat dijadikan sebagai dasar pencatatan oleh akuntan yaitu:

- a. *Cash basis*, maka pendapatan dan beban akan dilaporkan dalam laporan laba rugi (*income statement*) dalam periode dimana uang kas diterima (untuk pendapatan) atau uang kas yang dibayarkan (untuk beban). Jadi, dapat disimpulkan di sini bahwa transaksi pendapatan dan beban akan dilaporkan dalam laporan laba rugi adalah transaksi yang melibatkan arus uang kas masuk (pendapatan) ataupun arus kas keluar (beban).
- b. *Accrual basis*, maka baik untuk pendapatan maupun beban akan dilaporkan dalam laporan laba rugi dalam periode dimana pendapatan dan beban

tersebut terjadi, tanpa memperhatikan arus kas masuk ataupun arus uang kas keluar. Demikian juga (dalam perusahaan dagang) apabila perusahaan menjual barang dagangan kepada pelanggan, maka penjual akan langsung mengakuinya sebagai pendapatan (*sales revenue*), tidak peduli apakah penjualan tersebut dilakukan secara tunai atau kredit. Perlakuan yang sama juga berlaku untuk pengakuan beban. Beban akan segera langsung diakui dalam periode di mana beban tersebut memang benar-benar sudah terjadi, meskipun belum dibayarkan (belum ada arus uang kas yang keluar).

4. Prinsip Pengakuan Penuh

Agar laporan keuangan menjadi lebih efektif, seluruh informasi yang relevan seharusnya disajikan dengan cara yang tidak memihak, dapat dipahami, dan tepat waktu. Inilah yang disebut dengan prinsip pengungkapan penuh (*full disclosure principle*). Dalam memutuskan informasi yang akan dilaporkan, pembuat laporan keuangan harus memperhatikan kecukupan informasi yang dapat mempengaruhi penilaian dan keputusan pemakai. Selain itu, catatan atas laporan keuangan (*notes to the financial statements*) merupakan bagian integral (satu kesatuan) yang tidak dapat dipisahkan dari komponen laporan keuangan lainnya.

2.1.3 Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh pihak perusahaan dan tentunya dari pendapatan tersebut akan memberikan gambaran tentang keadaan perusahaan secara umum.

Menurut Belkaoui (2000:179) pendapatan adalah hasil penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diukur berdasarkan jumlah yang dibebankan kepada pembeli, klien atau penyewa-penyewa untuk barang-barang atau jasa-jasa yang diserahkan kepada mereka. Dalam pengertian pendapatan pula keuntungan-keuntungan dari penjualan atau penukaran asset-asset selain barang yang diperdagangkan, bunga deviden sebagai hasil investasi, dan penambahan-penambahan lain sebagai modal yang tidak berasal dari pemasukan modal dan penyesuaian modal.

Menurut Lam dan Lau (2014:317) “Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas”

Menurut Weygandt, Kieso dan Kimmel (2014:268) “Pendapatan penjualan, seperti halnya pendapatan jasa, dicatat ketika dihasilkan. Pada dasarnya, pendapatan penjualan dihasilkan ketika barang dialihkan dari penjual ke pembeli. Pada saat tersebut transaksi penjualan telah selesai, dan harga penjualan telah ditetapkan.”

Definisi pendapatan menurut FASB (*Fianancial Accounting Standards Board*) seperti yang dikutip Harahap (2008:240) memberikan definisi *revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entitas atau penyelesaian kewajiban dari entitas atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan produksi barang, pemberian jasa atas pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

2. Klasifikasi Pendapatan

Pendapatan pada perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian,

yaitu:

a. Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional merupakan pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan, usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

Pendapatan operasional berbeda-beda untuk setiap perusahaan. Pendapatan operasional diperoleh dari dua sumber:

1. Penjualan kotor yaitu semua hasil penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dengan potongan yang menjadi hak pembeli.
2. Penjualan bersih yaitu hasil penjualan yang sudah dikurangi dengan biaya potongan yang menjadi hak pembeli.

b. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, tetapi bukan diperoleh dari kegiatan utama atau operasional perusahaan (diluar usaha pokok). Pendapatan non operasional diperoleh dari kegiatan sampingan yang bersifat insidental.

Jenis pendapatan non operasional dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

1. Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya pendapatan bunga, sewa dan royalti.
2. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang dagang atau hasil produksi. Contohnya penjualan surat-surat berharga dan penjualan aktiva tak berwujud.

3. Pengakuan Pendapatan

Menurut Hery (2009:57) Kerangka kerja konseptual FASB (*Financial Accounting Standards Board*) mengidentifikasi dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentukan kapan pendapatan seharusnya diakui, yaitu: (1) telah direalisasi atau dapat direalisasi dan (2) telah dihasilkan/telah terjadi. Pendapatan dikatakan telah direalisasi (*realized*) apabila aktiva yang diterima dapat segera dikonversi menjadi kas. Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi (*earned*) apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut.

Kedua kriteria di atas umumnya terpenuhi pada saat titik penjualan (*point of sales*), dimana pendapatan dapat diakui ketika barang telah dikirim atau jasa telah diberikan ke pelanggan dan ketika pelanggan telah memberikan pembayaran (telah direalisasi). Pengakuan pendapatan pada saat titik penjualan ini umumnya menyediakan pengujian yang lebih seragam, objektif dan logis. Sebagai pengecualian dari pengakuan pendapatan yang dilakukan pada saat titik penjualan, pendapatan juga dapat diakui pada saat:

a. Proses Produksi Masih Berlangsung

Dalam hal ini, pendapatan diakui secara bertahap seiring dengan proses kemajuan atau tingkat penyelesaian proyek, dan tidak menunggu sampai selesainya proyek atau selesainya pelaksanaan jasa. Contoh dari situasi ini adalah

dalam hal kontrak konstruksi bangunan, jalan, jembatan, waduk (dam), dan lain sebagainya.

b. Akhir Produksi

Kadang kala, pendapatan bisa juga diakui setelah proses produksi berakhir tetapi sebelum penjualan terjadi. Ini dapat dilakukan jika pasar atas produk yang dihasilkan telah tersedia, dan penjualan praktis terjamin tanpa memerlukan usaha yang berarti. Contoh dari situasi ini dapat terjadi pada jenis produk logam tertentu (seperti emas) atau produk pertanian tertentu (seperti beras dan gandum) yang di mana adanya jaminan pasar dan kepastian harga dari pemerintah.

c. Pada Saat Kas Diterima

Pendapatan bisa juga diakui pada saat kas diterima jika tingkat kolektibilitas (tertagihnya) piutang atas produk atau jasa yang dijual meragukan. Dalam hal ini, pendapatan akan diakui pada saat kas diterima (bukan pada saat penjualan). Contoh dari situasi ini adalah dalam kasus penjualan *real estate* (dengan metode penjualan cicilan). Dalam metode penjualan cicilan (*installment sales method*), penerimaan kas terjadi melalui cicilan secara berkala sepanjang periode waktu yang cukup lama. Pengakuan pendapatan dengan menggunakan metode cicilan ini dapat dibenarkan jika risiko tidak tertagihnya piutang begitu besar.

Menurut Kieso, Weygandt dan Warfield (2007:515) “Prinsip pengakuan pendapatan (*revenue recognition principle*) menetapkan bahwa pendapatan diakui pada saat direalisasi atau dapat direalisasi dan dihasilkan.” Oleh karena itu, pengakuan pendapatan yang tepat meliputi tiga hal:

- a. Pendapatan direalisasi apabila barang dan jasa ditukar dengan kas atau klaim atas kas (piutang).
- b. Pendapatan dapat direalisasi apabila aktiva yang diterima dalam pertukaran segera dapat dikonversi menjadi kas atau klaim atas kas dengan jumlah yang diketahui.
- c. Pendapatan dihasilkan (*earned*) apabila entitas bersangkutan pada hakikatnya telah menyelesaikan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas manfaat yang dimiliki oleh pendapatan itu, yakni apabila proses menghasilkan laba telah selesai atau sebenarnya telah selesai.

Dalam prinsip yang mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban (*matching principle*), seluruh biaya yang perlu terjadi untuk memperoleh pendapatan dikaitkan dengan pendapatan yang diakui. Oleh karenanya, pendapatan dan beban sehubungan dengan suatu transaksi harus diakui secara bersamaan. Konsekuensinya, apabila beban yang berkaitan tidak dapat diukur secara andal, maka pendapatan tidak dapat diakui. Dalam keadaan demikian, setiap imbalan yang diterima dari transaksi itu tidak boleh diakui sebagai pendapatan, melainkan diakui sebagai liabilitas.

Menurut Kieso, Weygandt dan Warfield (2007:533) Metode penjualan cicilan (*installment sales method*) mengakui laba dalam periode-periode diterimanya hasil penagihan bukan dalam periode penjualan. Metode ini juga dibesarkan atas dasar bahwa bila tidak ada pendekatan yang layak untuk mengestimasi tingkat ketertagihan, maka pendapatan tidak boleh diakui sampai kas berhasil ditagih.

Suatu penghasilan akan diakui sebagai penghasilan pada periode kapan kegiatan utama yang perlu untuk menciptakan dan menjual barang dan jasa itu telah selesai.

2.1.4 Piutang

Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya menjadi salah satu trik bagi perusahaan

untuk meningkatkan besarnya omzet penjualan yang akan tampak dalam laporan laba rugi.

1. Pengertian Piutang

Istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

2. Pengklasifikasian Piutang

Menurut Weygandt, Kieso dan Kimmel (2014:512) piutang seringkali diklasifikasikan menjadi:

- a. Piutang Usaha (*account receivables*) adalah jumlah pembelian secara kredit dari pelanggan. Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa. Piutang ini biasanya diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30 sampai 60 hari.
- b. Wesel Tagih (*notes receivable*) adalah surat utang formal yang diterbitkan sebagai bentuk pengakuan utang. Wesel tagih biasanya memiliki waktu tagih antara 60-90 hari atau lebih lama serta mewajibkan pihak yang berutang untuk membayar bunga. Wesel tagih

dan piutang usaha disebabkan karena transaksi penjualan biasa disebut dengan piutang dagang (*trade account*).

- c. Piutang Lain-lain (*other receivables*) mencakup selain piutang dagang. Secara umum, piutang ini bukan berasal dari kegiatan operasional perusahaan. Oleh sebab itu, piutang jenis ini akan di klasifikasikan dan dilaporkan pada bagian yang terpisah pada neraca.

Dalam melakukan penjualan secara angsuran perusahaan harus berhati-hati dan perlu memperhatikan beberapa hal terkait dengan pelanggan, karena kesalahan dalam memutuskan penjualan angsuran dapat menimbulkan resiko kegagalan dalam pengumpulan piutang di kemudian hari. Hal-hal yang perlu diperhatikan terkait dengan pelanggan antara lain :

- a. *Character*, yaitu karakter merupakan sifat dasar atau tabiat dari seseorang yang sangat menentukan pola pikir dan pola tindakannya. Karakter pelanggan yang akan melakukan pembelian kredit harus betul-betul dijadikan referensi.
- b. *Criterion*, kriteria lebih sebagai ukuran/skala/golongan pelanggan, apakah ia termasuk pelanggan tetap atau bukan, apakah ia termasuk pelanggan kecil, menengah atau besar, dan lain sebagainya.
- c. *Commitment*, komitmen menyangkut tanggung jawab seseorang terhadap setiap apa yang telah disepakati. Pernah tidaknya seseorang pelanggan mengingkari suatu kesepakatan merupakan ukuran penting tingkat komitmen pelanggan yang bersangkutan.

- d. *Credibility*, kredibilitas menunjukkan tingkat kepercayaan terhadap seseorang. Kepercayaan ini dapat terbentuk dari pengetahuan tentang *capital* (modal) dan *capacity* (kemampuan) pelanggan untuk memenuhi kewajiban.
- e. *Credit-amount*, pemberian kredit kepada pelanggan perlu ditetapkan batas maksimumnya, penjualan kredit kepadanya tidak boleh melebihi batas maksimumnya yang dihitung dengan memperhatikan keempat karakteristik sebelumnya.

2.1.5 Trade In dalam Penjualan Angsuran

Untuk menarik pembeli, selain melakukan penjualan secara tunai, kredit atau angsuran pihak penjual juga seringkali menerima tukar tambah barang bekas (setengah pakai) dengan barang baru. Barang yang diterima oleh penjual biasanya dianggap sebagai pembayaran pertama (*down payment*). Dalam hal ini, kemungkinan terjadi nilai pada barang yang diterima oleh penjual sebagai pembayaran penjualan angsuran melebihi dari nilai yang dapat direalisasikan. Kelebihan nilai tukar (*over allowance*) ini hanya sebagai perangsang dalam transaksi penjualan, dan mengakibatkan berkurangnya harga jual.

Apabila dalam penjualan angsuran tersebut uang muka yang diterima berupa barang bekas, maka hal ini disebut dengan istilah *trade in* (tukar tambah).

Menurut A. Waluyo Jati (2006:115) Agar laporan yang disajikan dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya maka barang tersebut dapat dicatat

sebesar nilai realisasi bersihnya atau (taksiran harga jual dikurangi biaya penjualan barang bekas).

Menurut Halim (2015:49) hal-hal yang perlu diperhatikan dalam *trade in* adalah sebagai berikut:

1. Selisih antara harga penilaian (*estimated cost*) dengan harga pertukaran harus dicatat dalam rekening cadangan perbedaan harga pertukaran.
2. Harga penilaian (*estimated cost*) merupakan harga jual barang yang diterima sebagai uang muka setelah diperbaiki dikurangi dengan beban perbaikan dan taksiran laba yang diinginkan.
3. Harga pertukaran merupakan harga dari barang yang diterima sebagai uang muka, dimana harga tersebut merupakan harga yang disepakati dalam perjanjian *trade in*.

2.1.6 Pembatalan Penjualan Angsuran dan Kepemilikan Kembali

Pembatalan kontrak oleh pembeli yang disebabkan oleh tidak terpenuhinya kewajiban pembeli untuk mengangsur, maka akan menunjukkan laba/rugi kepemilikan kembali.

Menurut Suparwoto (2014:197) Pembatalan kontrak tersebut akan mengakibatkan antara lain: “(1) penerimaan kembali barang yang telah dijual dicatat sebesar taksiran harga jual atau harga pasar saat itu, (2) penghapusan piutang penjualan angsuran, (3) penghapusan laba kotor belum direalisasi, (4) pengakuan laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran.

Menurut Halim (2015:51) Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilikan kembali atas barang yang gagal dilunasi oleh pembeli adalah sebagai berikut: “(1) barang yang dimiliki kembali tersebut harus dinilai berdasarkan harga yang wajar atau harga pasar, (2) dalam melakukan penilaian tersebut harus diperhitungkan laba normal yang diharapkan jika barang tersebut dijual kembali.”

Biasanya dalam transaksi penjualan memasukkan salah satu kriteria untuk menjamin kembalinya barang bila terjadi kelalaian oleh pembeli berupa:

1. Kontrak Penjualan Bersyarat

Hak atas harta benda dapat ditahan oleh penjual sampai seluruh harga beli dibayar oleh pihak pembeli. Persetujuan demikian dikenal dengan kontrak perjanjian bersyarat (*Conditional Sales Contract*). Akan tetapi untuk tujuan pembukuan, persetujuan demikian diperlukan sebagai penjualan dan penyerahan harta benda.

2. Penyerahan Hak Atas Harta Yang Terkena Hak Pegang

Penyerahan hak atas harta yang terkena hak pegang hipotik untuk harga jual yang belum dibayar dapat diserahkan kepada pihak pembeli. Jika pembeli gagal melakukan pembayaran-pembayaran yang disetujui, maka hak pegang atau hipotik ini menetapkan pembayaran kembali hak ini kepada pihak penjual.

3. Penyerahan Hak Kepada Wali (*Trustee*)

Hak atas harta benda dapat diserahkan kepada suatu *trustee* atau wali sampai pembayaran-pembayaran menuntut kontrak diselesaikan. Pada

waktu pihak penjual menerima pembayaran terakhir, hak terhadap harta benda diserahkan kepada *trustee* kepada pihak pembeli.

4. Penyerahan Sewa Beli

Harta benda dapat dikontrak sewakan sampai seluruh harga beli dibayar oleh pihak pembeli. Setelah dibayar maka hak atas benda itu beralih kepada pembeli.

2.1.7 Perlakuan Akuntansi Terhadap Pengakuan Laba Kotor dan Bunga

Metode laba kotor menurut Suparwoto (2014:170) umumnya ditetapkan dengan dua cara yaitu:

1. Dasar Penjualan

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum. Pengakuan laba kotor yang demikian ini sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan kredit biasa. Agar laporan laba rugi dapat mencerminkan "*proper matching revenue with expenses*" sebaiknya perusahaan mencadangkan biaya penagihan dan biaya-biaya lain yang berhubungan dengan penjualan tersebut. Pencatatan biaya-biaya tersebut adalah seperti pencatatan kerugian piutang dengan menggunakan metode cadangan.

Dasar ini cocok dipakai apabila 3 syarat berikut ini terpenuhi, yaitu:

- a. Jangka waktu pembayarannya relatif pendek.

- b. Biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan angsuran, termasuk biaya penagihan dan biaya-biaya yang lain dapat ditaksir secara relatif teliti.
- c. Kemungkinan terjadinya pembatalan sangat kecil.

2. Dasar Kas

Menurut dasar kas ini laba kotor atas penjualan angsuran baru diakui apabila pembayaran dari piutang penjualan angsuran sudah diterima. Penerimaan kas tersebut terdiri dari 2 unsur, yaitu:

- a. Pembayaran atas harga pokok penjualan
- b. Pembayaran atas laba kotor

Perlakuan terhadap penerimaan piutang penjualan angsuran tersebut ada 3 metode, yaitu:

a. Harga Pokok Kemudian Laba Kotor

Dalam metode ini penerimaan kas dari penjualan angsuran, baik uang muka maupun pembayaran angsuran pertama-tama dianggap sebagai pembayaran (pengembalian) atas harga pokok penjualan. Oleh karena itu selama harga pokok penjualan atas penjualan angsuran tersebut belum selesai diterima pembayarannya perusahaan belum mengakui laba kotor. Setelah harga pokok penjualan diterima semua maka penerimaan selanjutnya dianggap sebagai pembayaran (realisasi) laba kotor. Metode ini tidak dapat mencerminkan *proper matching revenue with expenses*, karena terlalu konservatif.

b. Laba Kotor Kemudian Harga Pokok

Dalam metode ini penerimaan kas dari piutang penjualan angsuran pertamanya dianggap sebagai pembayaran (realisasi) laba kotor, sampai semua laba kotor atas penjualan angsuran tersebut diterima. Setelah laba kotor tersebut direalisasi semua maka penerimaan selanjutnya dianggap sebagai pembayaran atas harga pokok penjualan.

c. Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor Secara Proporsional

Metode ini lebih terkenal dengan sebuah sebutan metode penjualan angsuran. Dalam metode ini setiap penerimaan kas dari piutang penjualan angsuran dianggap terdiri dari 2 unsur, yaitu pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran (realisasi) atas laba kotor secara proporsional.

Untuk menggunakan metode ini ada 4 hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Penjualan harus dipisahkan menjadi penjualan angsuran dan penjualan yang bukan angsuran (penjualan tunai dan penjualan kredit biasa).
2. Harga Pokok Penjualan harus dipisahkan antara harga pokok penjualan untuk penjualan angsuran dan harga pokok penjualan untuk penjualan biasa.
3. Laba kotor penjualan angsuran, pada akhir periode selisih antara penjualan angsuran dipindah ke rekening laba kotor yang belum direalisasi. Sebaiknya laba kotor yang belum direalisasi ini dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.
4. Piutang penjualan angsuran sebaiknya dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

Selain perhitungan laba kotor yang direalisasi dan ditangguhkan, ada masalah lain yang dihadapi dalam akuntansi untuk transaksi penjualan angsuran. Menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield (2007:538) masalah-masalah ini berkaitan dengan:

1. Bunga Atas Kontrak Cicilan

Karena penagihan piutang cicilan tersebar selama periode yang panjang, maka sudah menjadi kebiasaan untuk membebankan bunga kepada pembeli atas saldo yang belum dibayar. Penjual dan pembeli menyusun, suatu skedul pembayaran yang sama besarnya yang terdiri dari bunga dan pokok pinjaman. Setiap pembayaran yang berurutan itu terdiri atas bunga yang jumlahnya semakin kecil dan angsuran pokok pinjaman yang jumlahnya semakin besar.

Bunga harus dipertanggungjawabkan secara terpisah dari laba kotor yang diakui atas penagihan penjualan cicilan selama periode berjalan. Bunga itu diakui sebagai pendapatan bunga pada saat kas diterima.

2. Piutang Tak Tertagih

Masalah piutang ragu-ragu atau piutang usaha yang tidak tertagih agak berbeda bagi perusahaan yang menjual atas dasar cicilan karena adanya aspek kepemilikan kembali yang biasanya dicantumkan dalam perjanjian penjualan. Aspek ini memberi perusahaan penjual suatu kesempatan untuk mengganti semua piutang yang tidak tertagih melalui kepemilikan kembali dan penjualan kembali barang yang dimiliki kembali itu.

3. **Gagal Membayar (*default*) dan Kepemilikan Kembali**

Tergantung pada syarat-syarat kontrak penjualan dan kebijakan bagian kredit, penjual bisa memiliki kembali barang dagang yang telah terjual menurut perjanjian cicilan jika pembeli gagal memenuhi kewajiban pembayaran (*default*). Barang yang dimiliki kembali itu mungkin harus diperbaiki oleh penjual sebelum ditawarkan untuk dijual. Barang dagang bisa kembali dijual secara tunai atau dengan pembayaran cicilan.

Menurut Kieso, Weygandt dan Warfield (2008:534) Metode akuntansi penjualan angsuran, pengakuan laba ditangguhkan sampai periode penagihan kas. Baik pendapatan maupun harga pokok penjualan diakui dalam periode penjualan tetapi laba kotor yang terkait ditangguhkan sampai periode tertagihnya kas. Bukan penjualan yang di tangguhkan sampai periode penagihan yang diantisipasi di masa datang dan kemudian biaya serta beban yang terkait ditangguhkan, melainkan hanya proporsi laba kotornya yang ditangguhkan. Pendekatan ini setara dengan penangguhan penjualan dan harga pokok penjualan. Beban-beban lainnya yakni penjualan, beban administrasi, dan sebagainya tidak ditangguhkan.

Menurut Suparwoto (2014:174) untuk dapat menggunakan metode penjualan angsuran ada 4 hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Penjualan harus di pisahkan menjadi penjualan angsuran dan penjualan yang bukan angsuran (penjualan tunai dan penjualan kredit biasa).
2. Harga pokok penjualan harus dipisahkan antara harga pokok penjualan untuk penjualan angsuran dan harga pokok penjualan untuk penjualan biasa.
3. Laba kotor penjualan angsuran, pada akhir periode selisih antara penjualan angsuran dengan harga pokok penjualan angsuran dipindahkan ke rekening laba kotor yang belum direalisasi. Sebaiknya laba kotor yang belum direalisasi ini dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

4. Piutang penjualan angsuran sebaiknya dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

Dalam perjanjian penjualan angsuran biasanya di penjual disamping memperhitungkan laba juga memperhitungkan beban bunga terhadap jumlah harga dalam kontrak yang belum dibayar pembeli. Beban ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran angsuran atas bunga menurut kontrak.

Dalam perjanjian angsuran selalu membebankan bunga atas sisa angsuran, tetapi dalam hal penjualan tertentu perhitungan bunga akan tidak diperlihatkan oleh penjual. Hal tersebut akan diketahui jika harga pembelian tunai dibandingkan dengan harga penjualan angsuran, dimana penjualan angsuran yang lebih tinggi menggambarkan bentuk penjualan angsuran dikenakan bunga. Besar bunga yang dibebankan pihak penjual dibayar oleh pembeli bersama-sama dengan pembayaran pokok angsuran.

Pada umumnya setiap jual beli angsuran diperhitungkan bunga. Menurut Suparwoto (2014:185) dewasa ini terdapat 2 dasar perhitungan bunga yang sering dipakai.

- a. Bunga dihitung dari sisa pinjaman

Dalam cara ini besarnya bunga dihitung berdasarkan sisa pinjaman pada awal periode. Oleh karena besarnya sisa pinjaman ini dari periode ke periode selalu menurun maka besarnya bunga juga selalu menurun. Oleh karena itu cara atau sistem ini sering disebut dengan **sistem bunga menurun**.

- b. Bunga dihitung dari pokok pinjaman

Dalam cara perhitungan ini besarnya bunga untuk setiap periodenya dihitung berdasarkan pokok pinjaman mula-mula. Oleh karena pokok pinjaman mula-mula

itu besarnya selalu tetap maka besarnya bunga juga tetap. Oleh karena itu sistem ini disebut **sistem bunga tetap**.

2.1.8 Penyajian Penjualan Angsuran dalam Laporan Keuangan

Dalam penyajian penjualan angsuran dalam laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) tidak banyak berbeda dengan penyusunan laporan keuangan pada umumnya. Dalam neraca terdapat rekening piutang dan laba kotor yang belum direalisasi yang erat hubungannya dengan penjualan.

1. Laporan Laba Rugi

Pos-pos yang berhubungan dengan penjualan angsuran yang akan disajikan di dalam laporan laba rugi terbatas pada laba kotor yang sudah direalisasi. Dengan demikian laba kotor yang disajikan di dalam laporan laba rugi ada 2 macam yaitu:

- a. Laba kotor yang diperoleh dari penjualan tunai dan kredit biasa.
- b. Laba kotor penjualan angsuran yang direalisasi selama tahun yang bersangkutan, baik yang berasal dari penjualan tahun yang bersangkutan maupun tahun-tahun sebelumnya.

2. Neraca

Pos-pos yang berhubungan dengan penjualan angsuran yang akan disajikan di dalam neraca ada 2 yaitu:

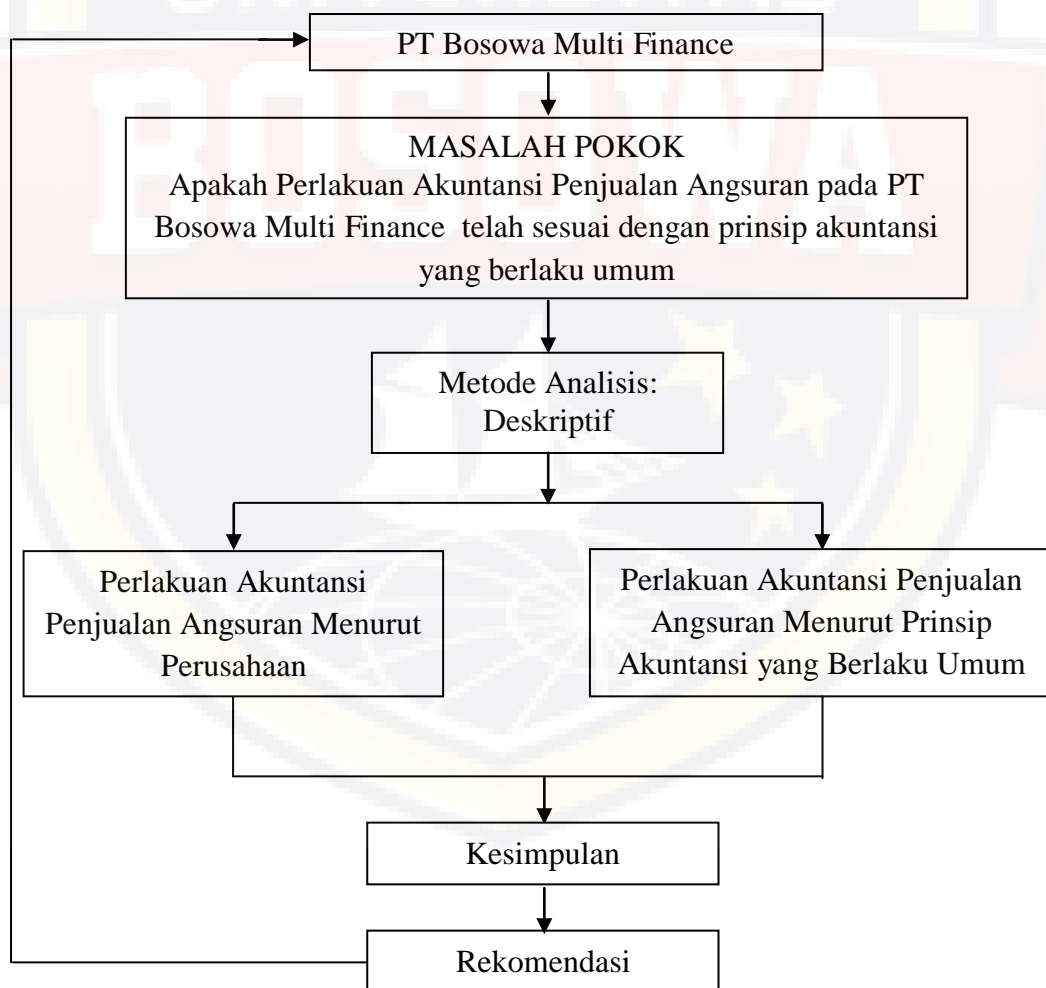
- a. Piutang penjualan angsuran akan disajikan di dalam neraca sebagai elemen aktiva.
- b. Laba kotor yang belum direalisasi, pada dasarnya laba kotor yang belum direalisasi termasuk pendapatan yang ditangguhkan. Cara penyajian ada berbagai macam cara. Cara penyajian yang lazim antara lain:

1. Disajikan di dalam kelompok aktiva sebagai pengurang piutang penjualan angsuran.
2. Disajikan di dalam kelompok pasiva sebagai pendapatan yang ditangguhkan.

2.2 Kerangka Pikir

SKEMA 2.1

Kerangka Pikir



2.3 Hipotesis

Berdasarkan uraian di atas diduga perlakuan akuntansi penjualan angsuran pada perusahaan tidak sesuai dengan Prinsip Akuntansi yang Berlaku Umum.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Daerah Penelitian

Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembiayaan kendaraan merek Mitsubishi yang berlokasi di Jl. Urip Sumoharjo No. 266. Sedangkan waktu yang digunakan selama penelitian yaitu ± 2 bulan, dimulai dari bulan Mei sampai dengan bulan Juli 2018.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis adalah dengan menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

3.2.1 Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian Lapangan (*Field Research*) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung atas objek yang diteliti untuk memperoleh data primer. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

1. Observasi yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung, dimana penulis langsung mendatangi perusahaan untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini.
2. Interview yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara langsung dengan *Head Departement Accounting and Tax* yang berkaitan dengan kebijakan penentuan pendapatan penjualan angsuran, kebijakan kepemilikan kembali atas kendaraan yang ditarik karena

pelanggan tidak sanggup membayar angsuran dan kebijakan penyajian piutang penjualan angsuran.

3. Dokumentasi yaitu pengumpulan data yang dapat dijadikan sebagai bahan penelitian yang berasal dari arsip-arsip yang dimiliki oleh perusahaan yang dianggap mampu memberikan data yang signifikan dengan masalah yang akan diteliti.

3.2.2 Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian Kepustakaan (Library Research) adalah cara untuk memperoleh data sekunder yang dapat memberikan landasan teori yang relevan. Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan cara mempelajari buku-buku kepustakaan berupa artikel dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data kualitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi mengenai gambaran umum perusahaan.
2. Data kuantitatif adalah data yang diperoleh dari perusahaan mengenai data-data yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.3.2 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya, berupa wawancara lisan dengan *Head Departement Accounting and Tax* mengenai sistem pencatatan akuntansi yang digunakan untuk melakukan penjualan secara angsuran serta kebijakan-kebijakan lain perusahaan.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui pihak lain. Data sekunder terdiri atas sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, aktivitas perusahaan dan data-data sekunder lainnya seperti data penjualan angsuran, skedul pembayaran angsuran, laporan keuangan serta data lainnya yang dapat menunjang pembahasan ini.

3.4 Metode Analisis

Untuk menelaah permasalahan yang ada pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dimana data yang terkumpul dari hasil observasi, interview dan dokumentasi di susun sedemikian rupa untuk selanjutnya dibandingkan dengan teori-teori yang relevan, sehingga dengan demikian dapat diambil suatu kesimpulan.

3.5 Definisi Operasional

Definisi Operasional adalah variabel penelitian dimaksudkan untuk memahami arti setiap variabel peneliti sebelum dilakukan analisis, instrumen,

serta sumber pengukuran berasal dari mana. Berdasarkan penjelasan di atas, maka definisi operasional yang di gunakan adalah sebagai berikut:

1. Penjualan angsuran adalah penjualan barang 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.
2. Pengakuan pendapatan adalah proses pencatatan dan pencantuman secara formal suatu hal ke dalam laporan keuangan dari perusahaan seperti aktiva, kewajiban, pendapatan dan pengeluaran, atau sejenisnya.
3. Prinsip akuntansi adalah pendekatan umum yang dipakai dalam mengakui dan mengukur transaksi bisnis serta peristiwa ekonomi (peristiwa akuntansi).
4. Analisis deskriptif yaitu pendekatan yang mendiskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Bosowa Multi Finance didirikan pada tanggal 24 Oktober 1994 dengan nama PT Staco Bosowa Finance, sesuai dengan keputusan Menteri Kehakiman RI No. C2-15.994 HT.01.01.Th.94.2. Modal awal & kepemilikan sesuai akta notaris (Nyonya Liliana Arif Gondoutomo) No. 3 tanggal 04 Agustus 1994.

Pada tanggal 20 Januari 1995, PT Staco Bosowa Finance telah resmi mendapatkan izin usaha perusahaan pembiayaan dari Menteri Keuangan sesuai dengan Keputusan Menteri Keuangan RI No. 58/KMK.017/1995. Sejalan dengan penggabungan usaha dari Bank-Bank Pemerintah menjadi Bank Mandiri (dimana salah satunya adalah Bank Dagang Nasional – BDN), maka pada tanggal 12 Juni 2002 terjadi transaksi pengalihan kepemilikan saham dari Yayasan BDN kepada PT Bosowa Utama sesuai akta notaris No. 13 Tahun 2002 atas nama Notaris Harina Yusuf SH. Dan pada tanggal 30 Juni 2003 terjadi perubahan nama perseroan dari PT Staco Bosowa Finance menjadi PT Bosowa Multi Finance, sesuai Keputusan Menteri Keuangan RI No. KEP-245/KM.6/2003. PT Bosowa Multi Finance berlokasi di Global Tower Lt. 21, JL. Jend. Gatot Subroto kav.27, 12950 Jakarta Selatan-Indonesia, dan *Head Office Operational* di Jl. Urip Sumoharjo No.266 Lt.2 , Makassar, 90145.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Untuk memenangi persaingan dan menentukan arah yang akan dicapai perusahaan, maka diperlukan visi dan misi perusahaan sebagai berikut:

1. Visi

“Menjadi terdepan dalam solusi pembiayaan”

Menjadi terdepan dalam layanan yang handal dan prima bagi *stakeholder*, terdepan pilihan tempat bekerja, terdepan pilihan kontribusi dan kerjasama dealer maupun pihak perbankan, dan terdepan dalam pencapaian pembiayaan khususnya di Wilayah Indonesia Timur.

2. Misi

“Memberikan kemudahan, percepatan, kepercayaan bagi masyarakat”

Untuk pencapaian pernyataan misi dan visi tersebut di atas akan menjadi pedoman dalam penyusunan strategi program dan *key performance* indikator perusahaan untuk setiap tahun.

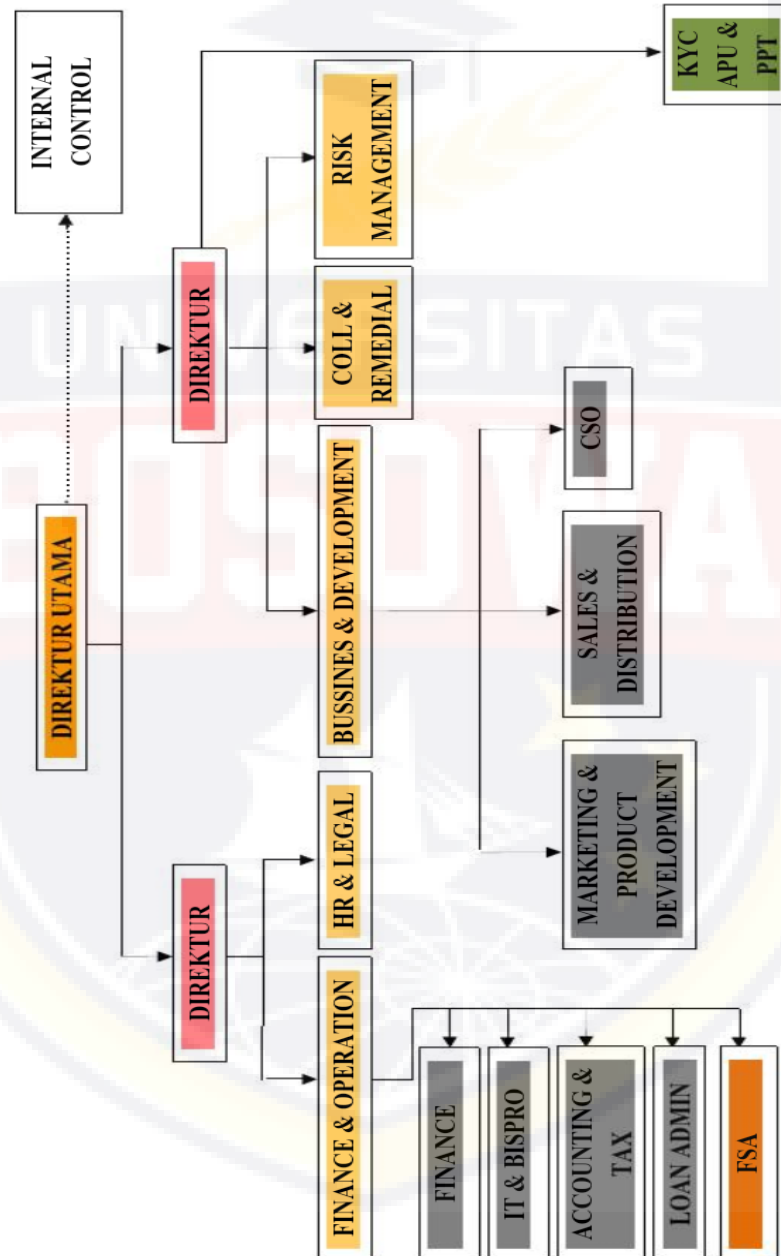
Nilai-nilai perusahaan sebagai berikut:

- a. Belajar tanpa akhir
- b. Berjiwa melayani
- c. Menjadi yang terbaik
- d. Kerjasama dan inovasi

4.1.3 Struktur Organisasi

SKEMA 4.1

STRUKTUR ORGANISASI PT BOSOWA MULTI FINANCE



Sumber Data: PT Bosowa Multi Finance

Berdasarkan dari bagan struktur organisasi yang telah disusun oleh PT Bosowa Multi Finance , maka berikut ini akan dijelaskan satu persatu bagian yang terlibat dalam menjalankan kegiatan perusahaan sebagai berikut:

1. Direktur Utama

Direktur utama atau pemegang kekuasaan tertinggi didalam suatu perusahaan. Adapun tugas dari direktur utama adalah sebagai berikut:

- a. Memimpin dan mengendalikan berbagai kegiatan perusahaan dan bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan suatu perusahaan.
- b. Menetapkan kebijakan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.
- c. Memberikan petunjuk kepada setiap bagian agar kegiatan perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

2. Internal Control

Adapun tugas dari Direktur *Internal Control* PT Bosowa Multi Finance yaitu melakukan proses audit di cabang dan *representative office*, terkait seluruh kegiatan cabang meliputi proses *Marketing, AR, Operasional, Credit and General Affairs* yang sesuai dengan SOP dan kebijakan yang telah ditentukan sehingga dapat mendukung efektifitas operasional perusahaan dan kepatuhan terhadap peraturan yang ditetapkan.

3. Direktur Finance & Operation

Adapun tugas dari *Direktur Finance & Operation* PT Bosowa Multi Finance adalah sebagai berikut:

- a. Mengatur dan menyerahkan gaji karyawan.
- b. Mengatur dan merencanakan anggaran belanja.

- c. Melaksanakan operasi selama proses berlangsung.
- d. Bertanggung jawab atas kelancaran fungsional dan utilitas.

A. Staff Finance

- a. Melakukan pengelolaan keuangan perusahaan
- b. Melakukan penginputan semua transaksi keuangan
- c. Melakukan transaksi keuangan perusahaan
- d. Melakukan pembayaran kepada supplier
- e. Melakukan penagihan kepada customer
- f. Mengontrol aktivitas keuangan atau transaksi keuangan perusahaan
- g. Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan
- h. Melakukan verifikasi terhadap keabsahan dokumen yang diterima
- i. Melakukan evaluasi budget
- j. Menyiapkan dokumen penagihan invoice atau kwitansi tagihan beserta kelengkapannya
- k. Melakukan rekonsiliasi.

B. Staff IT & Bispro

- a. Menilai inovasi teknologi baru dengan melakukan perbandingan (*benchmarking*), ujicoba dan analisis untuk mendapatkan teknologi yang sesuai dengan proses bisnis perusahaan.
- b. Menganalisis sistem dan teknologi yang ada di perusahaan dengan cara *outsourcing* agar dapat mengetahui sistem dan teknologi yang aplikatif.
- c. Membuat usulan dan saran-saran penyesuaian program dan strategi dibidang sistem dan teknologi informasi yang dipandang perlu dengan cara

menyampaikan hasil evaluasi dalam rangka pencapaian tujuan jangka panjang.

- d. Merencanakan manajemen sistem informasi dengan membuat strategi dan metodologi sistem informasi agar dapat diaplikasikan.
- e. Menyelenggarakan layanan kerja kolaboratif berupa forum diskusi bermoderator sebagai sarana *knowledge sharing* secara virtual dengan bantuan TI.
- f. Mengelola penerapan teknologi baru menggunakan prinsip-prinsip manajemen perubahan dengan cara sosialisasi yang terencana untuk meminimalkan resistensi pengguna.

C. Staff Accounting & Tax

- a. Menyiapkan laporan yang berhubungan dengan data keuangan dalam laporan lain yang berhubungan dengan bagian akuntansi yang diperlukan oleh pemimpin perusahaan.
- b. Merencanakan dan mengawasi sumber-sumber pendapatan dan pengeluaran perusahaan.
- c. Menyelenggarakan seluruh pencatatan transaksi dan inventarisasi perusahaan.
- d. Bertanggung jawab atas semua laporan yang dibuat oleh bawahan serta yang diberikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.
- e. Melakukan *review* pajak terhadap transaksi yang dilakukan perusahaan.
- f. Membuat faktur pajak dan bukti potong PPH 23 dan PPH 4(2) final.
- g. Membuat *E-Billing* surat setoran pajak (SSP), PPH dan PPN.

- h. Membuat laporan SPT masa PPH dan PPN serta mengumpulkan bukti potong.
- i. Membuat laporan rekap dari PPH 23, PPH 25, PPH 4(2) final dan PPN.
- j. Merapikan segala dokumen yang bersangkutan dengan pajak dalam arsip.
- k. Bertanggung jawab atas semua administrasi pajak perusahaan.
- l. Rekonsiliasi PPN dan PPH dengan Bank.

D. Staff Loan Admin

- a. Menyetujui pinjaman dalam batas yang ditentukan dan mengacu aplikasi luar batas-batas untuk manajemen untuk persetujuan.
- b. Bertemu dengan pelamar untuk mendapatkan informasi untuk aplikasi pinjaman dan untuk menjawab pertanyaan tentang proses.
- c. Menganalisis status, kredit dan properti keuangan evaluasi pelamar untuk menentukan kelayakan pemberian pinjaman.
- d. Menjelaskan kepada pelanggan berbagai jenis pinjaman dan opsi kredit yang tersedia, serta persyaratan layanan tersebut.
- e. Memperoleh dan mengkompilasi salinan sejarah kredit pemohon pinjaman, laporan keuangan perusahaan dan informasi keuangan lainnya.
- f. Ulasan dan update kredit dan file pinjaman.
- g. Ulasan perjanjian pinjaman untuk memastikan mereka lengkap dan akurat.
- h. Menghitung jadwal pembayaran.
- i. Tetap menyadari jenis baru dari pinjaman dan jasa keuangan lainnya dan produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih baik.

- j. Serahkan aplikasi analisis kredit untuk verifikasi dan rekomendasi.

E. Staff FSA

- a. Temui klien untuk memahami kebutuhan dan keinginan mereka.
- b. Melakukan tinjauan mendalam tentang keadaan keuangan klien.
- c. Analisis risiko lengkap.
- d. Teliti pasar keuangan dan beri tahu klien tentang berbagai produk dan layanan yang tersedia.
- e. Siapkan rencana keuangan dengan campuran investasi jangka panjang dan pendek.
- f. Terapkan sepenuhnya rencana yang disetujui oleh klien.
- g. Menyediakan klien dengan pembaruan tentang kinerja portofolio mereka.
- h. Promosikan dan jual produk keuangan dengan maksud untuk memenuhi target yang ditentukan.
- i. Bernegosiasi dengan pemasok untuk mengamankan harga terbaik untuk klien.
- j. Pastikan tetap up to date dengan undang-undang keuangan terbaru dan produk terbaru di pasar.

4. Direktur HR & Legal

Adapun tugas dari direktur HR & Legal PT Bosowa Multi Finance adalah sebagai berikut:

- a. Membuat rencana kerja dan melakukan pengawasan terkait dengan pengandaan tenaga kerja (*outsourcing* dan internal).

- b. Menyelesaikan permasalahan terkait dengan *Human Resource Department*.
- c. Membuat rencana kerja dan melakukan pengawasan terhadap pekerjaan staf HRD.
- d. Memantau pelaksanaan evaluasi kinerja tenaga kerja (*outsourcing* dan internal).
- e. Berkomunikasi dan menjalin hubungan baik dengan instansi sesuai kebutuhan perusahaan.
- f. Membuat dan mereview perjanjian internal dan eksternal.
- g. Mengurus dan memantau tenggang waktu izin dan legalitas perusahaan.

5. Direktur Bussines & Development

Adapun tugas dari Direktur *Bussines & Development* PT Bosowa Multi Finance adalah sebagai berikut:

- a. Mengobservasi kinerja project yang selama ini telah ada.
- b. Menganalisis profit atau tidaknya project yang telah ada.
- c. Melihat potensi untuk melakukan efisiensi dari berbagai lini.
- d. Melihat peluang untuk meraih profit yang lebih besar dari bisnis yang ada.
- e. Melihat peluang pengembangan bisnis yang memungkinkan dengan mengacu pada *core bussines* yang sudah ada.
- f. Melihat potensi SDM yang ada untuk memungkinkan pengembangan perusahaan dari potensi manusianya.

A. Staff Marketing & Product Development

- a. Merencanakan dan merumuskan kebijakan strategis yang menyangkut pemasaran.
- b. Memonitoring dan mengarahkan proses-proses diseluruh divisi direktorat pemasaran.
- c. Melakukan koordinasi strategis antar direktorat.
- d. Memberikan masukan pada direktur utama dalam memutuskan hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran.
- e. Mencari dan mengumpulkan informasi rutin atas kebutuhan produk-produk yang diinginkan pasar.
- f. Menyusun dan melaporkan hasil pencarian informasi (*benchmark*) kepada atasan.
- g. Memberikan masukan untuk pengembangan produk sesuai *benchmark* kepada atasan.
- h. Melakukan diskusi produk dengan atasan untuk ditawarkan kepada mitra usaha.
- i. Menyiapkan produk sesuai kebutuhan pasar untuk diberikan kepada mitra usaha.
- j. Menyiapkan produk inovatif yang belum ada dipasar untuk diberikan kepada mitra usaha.
- k. Membantu mitra usaha menyiapkan rancang bangun (desain) produk sampai dengan pelaporan izin produk ke OJK.

B. Staff Sales & Distribution

- a. Memastikan konsistensi pencapaian pertumbuhan penjualan.
- b. Memastikan operasional sales & distribusi berjalan efektif.
- c. Menentukan, mengontrol dan mengevaluasi SDM Sub ordinatnya agar dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik dan mengikuti peraturan yang telah ditetapkan perusahaan.
- d. Melakukan kerjasama yang baik dengan departemen terkait lainnya.

C. Staff CSO

- a. Melaksanakan penerimaan barang dan order barang.
- b. Memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan customer dan memberikan informasi kepada customer.
- c. Melaksanakan atau melayani keluhan-keluhan dari customer yang berhubungan produk yang dijual atau yang ditawarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.

6. Direktur Coll & Remedial

Adapun tugas dari Direktur *Coll & Remedial* PT Bosowa Multi Finance adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan upaya penagihan atau penarikan barang atas customer dan bersifat kasus.
- b. Mengusulkan digunakannya tenaga pihak ketiga untuk melakukan penarikan bila dirasa mengalami kesulitan.
- c. Memberikan laporan, informasi, dan *feed back* kepada BM/RM/HO tentang masalah yang dihadapi.

- d. Membuat analisis kasus atas kasus-kasus yang akan diserahkan kepada pihak ketiga.
- e. Melaporkan dan mendiskusikan masalah/kesulitan yang dialami kepada atasannya.

7. Risk Management

Adapun tugas dari direktur *Risk Management* PT Bosowa Multi Finance adalah sebagai berikut:

- a. Merencanakan, mengatur, mengendalikan, dan memantau kegiatan perusahaan untuk mengurangi risiko yang dapat berdampak pada kondisi pengelolaan permodalan dan pendapatan perusahaan.
- b. Meminimalkan kemungkinan terjadinya kegagalan debitur dan/atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada perusahaan.

8. KYC, APU & PPT

Adapun tugas dari direktur KYC, APU & PPT PT Bosowa Multi Finance adalah Mengawasi pelaksanaan pengkinian data (*up dating*) dan *Know Your Customer* (KYC) serta Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU/PPT).

4.1.4 Aktivitas Usaha

PT Bosowa Multi Finance adalah usaha bidang jasa. Segmen usaha ini bergerak dalam bidang pembiayaan kendaraan penumpang, kendaraan komersil, dan mobil bekas. Dengan didukung pasar yang *captive* dari Bosowa Berlian Motor, Bosowa Multi Finance Makassar mempunyai pangsa pasar yang besar

dalam pembiayaan produk Mitsubishi. Selain itu, Bosowa Multi Finance Makassar juga bekerja sama dengan berbagai dealer kendaraan merek lain.

Berikut uraian tentang bidang usaha jasa yang ada pada PT Bosowa Multi Finance :

- a. PT Bosowa Multi Finance memberikan layanan jasa keuangan dengan memberikan kredit atau cicilan terhadap customer yang ingin mengambil mobil dengan jangka waktu beberapa tahun sesuai dengan keinginan customer.
- b. Sebelum membuat persetujuan dengan customer ada beberapa tahap yang harus di jalani agar saat membuat perjanjian tidak terjadi kesalahan atau kekeliruan.

4.2 Analisis Data

4.2.1 Pengakuan Pendapatan Pada Penjualan Angsuran

Dalam hal pengakuan pendapatan, perusahaan mengakui pendapatan bunga, pendapatan asuransi dan administrasi untuk transaksi penjualan angsuran perusahaan mengakui pada saat jatuh tempo dan menggabungkan pencatatan pendapatan asuransi dan pendapatan administrasi ke dalam item piutang. Selain itu pendapatan di ukur dari jumlah harga yang telah disepakati bersama, termasuk bunga, asuransi dan administrasi yang dibebankan kepada pembeli secara angsuran.

Untuk lebih jelasnya mengenai perhitungan dan pencatatan atas penjualan angsuran yang dilakukan oleh perusahaan, diambil dari data perusahaan sebagai berikut:

Pada tanggal 25 Januari 2014 perusahaan menjual satu unit mobil Mitsubishi Ford Ranger dengan harga *On The Road* sebesar Rp 423.150.000,- dan *Down Payment* sebesar Rp 127.913.127, bunga sebesar 12% setahun atau 1% sebulan, asuransi sebesar 1,27%, provisi sebesar 4%, biaya administrasi sebesar Rp 3.750.000 dan jangka waktu angsuran selama 48 bulan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan transaksi adalah:

Harga <i>On The Road</i>	Rp 423.150.000
<i>Down Payment</i>	<u>(Rp 127.913.127)</u>
Pembiayaan	Rp 295.236.873
Asuransi	Rp 5.374.005
Administrasi	<u>Rp 3.750.000</u>
Total Pokok	Rp 304.360.878
Bunga	<u>Rp 146.093.221</u>
Piutang Penjualan Angsuran	Rp 450.454.099

Jadi besar piutang penjualan angsuran sebesar Rp 450.454.099, sehingga angsuran perbulannya adalah Rp 9.384.460 (Rp 450.454.099,- dibagi 48).

Pencatatan yang dilakukan perusahaan pada saat terjadi penerimaan angsuran adalah sebagai berikut:

Kas	Rp 9.384.460
Piutang penjualan angsuran	Rp 6.340.851
Pendapatan bunga	Rp 3.043.609

Pencatatan yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan pada saat terjadi penerimaan angsuran adalah sebagai berikut:

Kas	Rp 9.384.460
Piutang penjualan angsuran	Rp 6.150.768
Pendapatan bunga	Rp 3.043.609
Pendapatan asuransi	Rp 111.958
Pendapatan administrasi	Rp 78.125

Perhitungan diatas diperoleh dari:

Piutang	= Rp 295.236.873/48 = Rp 6.150.768
Pendapatan bunga	= Rp 146.093.221/48 = Rp 3.043.609
Pendapatan asuransi	= Rp 5.374.005/48 = Rp 111.958
Pendapatan administrasi	= Rp 3.750.000/48 = <u>Rp 78.125</u>
Total Penerimaan Angsuran	Rp 9.384.460

Dengan demikian pendapatan perusahaan dicatat lebih rendah, dan akibatnya laba juga menjadi rendah. Oleh sebab itu jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada akhir tahun 2014 adalah sebagai berikut:

Piutang penjualan angsuran	Rp 2.090.913
Pendapatan asuransi	Rp 1.231.538
Pendapatan administrasi	Rp 859.375

Perhitungan diatas diperoleh dari:

Piutang	= Rp 190.083 x 11 = Rp 2.090.913
Pendapatan asuransi	= Rp 111.958 x 11 = Rp 1.231.538
Pendapatan administrasi	= Rp 78.125 x 11 = Rp 859.375

4.2.2 Pembatalan Kontrak dan Pemilikan Kembali

Walaupun dengan persyaratan sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab 2 telah dibuat sedemikian rupa, akan tetapi karena kondisi ekonomi, dan perilaku konsumen itu sendiri yang dapat menyebabkan terjadinya pembatalan kontrak sebelum akhir masa kontrak penjualan angsuran.

Mengenai pembatalan kontrak dan pemilikan kembali kendaraan, pada tanggal 20 Mei 2014 perusahaan menjual TS 120 Pick up secara angsuran dengan harga *On The Road* sebesar sebesar Rp 138.900.000,- dan *Down Payment* sebesar Rp 28.040.000, bunga sebesar 10%, asuransi sebesar 1,27%, provisi sebesar 4%, biaya administrasi sebesar Rp 2.257.570 dan jangka waktu angsuran selama 36 bulan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan transaksi adalah:

Harga <i>On The Road</i>	Rp 138.900.000
<i>Down Payment</i>	<u>(Rp 28.040.000)</u>
Pembiayaan	Rp 110.860.000
Asuransi	Rp 1.764.030
Administrasi	<u>Rp 2.257.570</u>
Total Pokok	Rp 114.881.600

Bunga	<u>Rp 34.464.480</u>
Piutang Penjualan Angsuran	Rp 149.346.080

Jadi perbulan yang harus dibayar sebesar Rp 149.346.080,- dibagi 36 bulan adalah sebesar Rp 4.148.502. Pada tanggal 20 Juni 2015 pembeli menyatakan tidak sanggup melanjutkan pembayarannya. Pembeli telah melunasi selama 13 kali angsuran dan angsuran yang belum dilunasi selama 23 kali angsuran.

Pada saat pemilikan kembali, perusahaan tidak melakukan penilaian kembali atas kendaraan yang telah ditarik dan tidak melakukan pencatatan akuntansi apapun. Perusahaan hanya membuat berita acara penarikan kembali kendaraan tersebut. Maka dalam pembatalan kontrak dan kepemilikan kembali atas kendaraan tersebut perusahaan tidak melakukan pencatatan atas penghapusan piutang dan tidak mengakui adanya kerugian atas konsumen yang gagal melakukan pembayaran angsuran. Tidak dihapusnya akun piutang usaha konsumen yang gagal melakukan pembayaran angsuran di periode akuntansi yang bersangkutan menyebabkan nilai piutang usaha pada neraca terlalu besar (salah saji) dan menyebabkan tidak akuratnya (kurang saji) nilai aset dalam neraca. Selain itu, kerugian akibat kepemilikan kembali tidak dapat ditunjukkan dalam laporan laba rugi perusahaan sehingga terjadi penyimpangan dari prinsip pengakuan penuh (*full disclosure Principle*).

Akibat dari ketidakakuratan laporan keuangan ini tentu berdampak juga pada tingkat keakuratan keputusan-keputusan yang akan diambil oleh para pengguna laporan keuangan sebagai pengambil keputusan keuangan.

Kalkulasi perhitungan penjualan angsuran yang seharusnya menurut prinsip akuntansi yang berlaku adalah:

Harga jual	Rp	138.900.000
Down payment	Rp	28.040.000
Penerimaan 13 kali angsuran (Rp 110.860.000 : 36 x 13)	Rp	<u>40.032.772</u>
Penerimaan kas	(Rp	<u>68.072.772)</u>
Sisa Piutang	Rp	70.827.228
Laba (Rp 70.827.228 x 4%)	(Rp	<u>2.833.089)</u>
Harga pokok	Rp	67.994.139
Nilai wajar	(Rp	<u>53.680.000)</u>
Rugi atas penarikan	Rp	14.314.139

Maka jurnal yang harus dibuat perusahaan sehubungan dengan pembatalan kontrak dan kepemilikan kembali atas kendaraan yang telah ditarik karena konsumen tidak sanggup membayar angsurannya adalah:

Persediaan	Rp	53.680.000
Laba kotor yang belum direalisasi	Rp	2.833.089
Rugi atas penarikan	Rp	14.314.139
Piutang penjualan angsuran	Rp	70.827.228

4.2.3 Perhitungan bunga atas piutang angsuran yang diterapkan di perusahaan

Seperti yang dijelaskan sebelumnya, bahwa dalam prosedur penjualan angsuran, biasanya pihak penjual disamping menerima jumlah pokok angsuran yang harus dibayar juga terdapat bunga atas pokok pinjaman atau saldo piutang penjualan angsuran. Bunga ini harus dilunasi setiap bulan bersama-sama piutang penjualan angsuran.

Dalam perhitungan nilai pokok angsuran per bulan dan pendapatan bunga per bulan, perusahaan hanya menghitung nilai angsuran per bulan dengan membagi jumlah piutang usaha dengan jumlah bulan angsurannya dan menghitung bunga per bulannya berdasarkan nilai angsuran per bulan.

TABEL 4.1
SKEDUL PEMBAYARAN ANGSURAN
PERHITUNGAN BUNGA METODE FLAT

Contract No : BMF0004767

No	Payment Due Date	Payment Date	Overdue Days	Principal	Interest	Installment	Outstanding Installment	Total Amount
0	25/02/14		0	-	-	-	304.360.878	-
1	25/02/14	25/02/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	298.020.026	9.384.460
2	25/03/14	25/03/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	291.679.175	9.384.460
3	25/04/14	25/04/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	285.338.323	9.384.460
4	25/05/14	25/05/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	278.997.472	9.384.460
5	25/06/14	25/06/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	272.656.620	9.384.460
6	25/07/14	25/07/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	266.315.768	9.384.460
7	25/08/14	25/08/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	259.974.917	9.384.460
8	25/09/14	25/09/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	253.634.065	9.384.460
9	25/10/14	25/10/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	247.293.213	9.384.460
10	25/11/14	25/11/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	240.952.362	9.384.460
11	25/12/14	25/12/14	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	234.611.510	9.384.460
12	25/01/15	25/01/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	228.270.659	9.384.460
13	25/02/15	25/02/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	221.929.807	9.384.460
14	25/03/15	25/03/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	215.588.955	9.384.460

15	25/04/15	25/04/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	209.248.104	9.384.460
16	25/05/15	25/05/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	202.907.252	9.384.460
17	25/06/15	25/06/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	196.566.400	9.384.460
18	25/07/15	25/07/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	190.225.549	9.384.460
19	25/08/15	25/08/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	183.884.697	9.384.460
20	25/09/15	25/09/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	177.543.846	9.384.460
21	25/10/15	25/10/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	171.202.994	9.384.460
22	25/11/15	25/11/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	164.862.142	9.384.460
23	25/12/15	25/12/15	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	158.521.291	9.384.460
24	25/01/16	25/01/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	152.180.439	9.384.460
25	25/02/16	25/02/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	145.839.587	9.384.460
26	25/03/16	25/03/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	139.498.736	9.384.460
27	25/04/16	25/04/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	133.157.884	9.384.460
28	25/05/16	25/05/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	126.817.033	9.384.460
29	25/06/16	25/06/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	120.476.181	9.384.460
30	25/07/16	25/07/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	114.135.329	9.384.460
31	25/08/16	25/08/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	107.794.478	9.384.460
32	25/09/16	25/09/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	101.453.626	9.384.460
33	25/10/16	25/10/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	95.112.774	9.384.460
34	25/11/16	25/11/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	88.771.923	9.384.460
35	25/12/16	25/12/16	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	82.431.071	9.384.460
36	25/01/17	25/01/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	76.090.220	9.384.460
37	25/02/17	25/02/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	69.749.368	9.384.460
38	25/03/17	25/03/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	63.408.516	9.384.460
39	25/04/17	25/04/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	57.067.665	9.384.460
40	25/05/17	25/05/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	50.726.813	9.384.460
41	25/06/17	25/06/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	44.385.961	9.384.460
42	25/07/17	25/07/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	38.045.110	9.384.460
43	25/08/17	25/08/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	31.704.258	9.384.460
44	25/09/17	25/09/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	25.363.407	9.384.460
45	25/10/17	25/10/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	19.022.555	9.384.460
46	25/11/17	25/11/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	12.681.703	9.384.460
47	25/12/17	25/12/17	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	6.340.852	9.384.460
48	25/01/18	25/01/18	0	6.340.851	3.043.609	9.384.460	-	9.384.460
				304.360.878	146.093.232	450.454.080		

Sumber Data: PT Bosowa Multi Finance

Akibat dari penghitungan nilai angsuran per bulan seperti ini maka perusahaan tidak dapat menunjukkan nilai piutang sesungguhnya yang harus diterima saat ini akibat adanya perbedaan nilai uang di masa depan dan saat ini,

sehingga di periode tersebut perusahaan juga tidak dapat menunjukkan adanya potensi nilai kerugian yang sesungguhnya jika terjadi kegagalan dalam membayar angsurannya.

Menurut metode penjualan angsuran yang tepat, ketika perusahaan menarik bunga atas penerimaan angsuran, dan mengharapkan penerimaan angsuran yang sama tiap bulannya maka dalam penghitungan penerimaan angsuran per bulannya, perusahaan harus menggunakan metode perhitungan anuitas (*present value of an ordinary annuity*). Dalam metode ini bunga dihitung berdasarkan sisa saldo piutang penjualan angsuran. Penghitungan dengan metode bunga anuitas ini menyebabkan pendapatan bunga akan mengalami penurunan tiap bulannya dan jumlah pokok piutang yang diterima akan bertambah tiap bulannya. Metode ini menuntut perhitungan bunga secara *fair* dimana bunga dihitung berdasarkan saldo piutang penjualan yang belum dibayar.

TABEL 4.2
SKEDUL PEMBAYARAN ANGSURAN
PERHITUNGAN BUNGA METODE ANUITAS

Contract No: BMF0004767

No	Payment Due Date	Payment Date	Over Due Days	Principal	Interest	Installment	Outstanding Installment	Total Amount
0	25/02/14		0	-	-	-	304.360.878,00	-
1	25/02/14	25/02/14	0	4.971.371,22	3.043.608,78	8.014.980,00	299.389.506,78	8.014.980,00
2	25/03/14	25/03/14	0	5.021.084,93	2.993.895,07	8.014.980,00	294.368.421,85	8.014.980,00
3	25/04/14	25/04/14	0	5.071.295,78	2.943.684,22	8.014.980,00	289.297.126,07	8.014.980,00
4	25/05/14	25/05/14	0	5.122.008,74	2.892.971,26	8.014.980,00	284.175.117,33	8.014.980,00
5	25/06/14	25/06/14	0	5.173.228,83	2.841.751,17	8.014.980,00	279.001.888,50	8.014.980,00
6	25/07/14	25/07/14	0	5.224.961,11	2.790.018,89	8.014.980,00	273.776.927,39	8.014.980,00
7	25/08/14	25/08/14	0	5.277.210,73	2.737.769,27	8.014.980,00	268.499.716,66	8.014.980,00

8	25/09/14	25/09/14	0	5.329.982,83	2.684.997,17	8.014.980,00	263.169.733,83	8.014.980,00
9	25/10/14	25/10/14	0	5.383.282,66	2.631.697,34	8.014.980,00	257.786.451,16	8.014.980,00
10	25/11/14	25/11/14	0	5.437.115,49	2.577.864,51	8.014.980,00	252.349.335,68	8.014.980,00
11	25/12/14	25/12/14	0	5.491.486,64	2.523.493,36	8.014.980,00	246.857.849,03	8.014.980,00
12	25/01/15	25/01/15	0	5.546.401,51	2.468.578,49	8.014.980,00	241.311.447,52	8.014.980,00
13	25/02/15	25/02/15	0	5.601.865,52	2.413.114,48	8.014.980,00	235.709.582,00	8.014.980,00
14	25/03/15	25/03/15	0	5.657.884,18	2.357.095,82	8.014.980,00	230.051.697,82	8.014.980,00
15	25/04/15	25/04/15	0	5.714.463,02	2.300.516,98	8.014.980,00	224.337.234,80	8.014.980,00
16	25/05/15	25/05/15	0	5.771.607,65	2.243.372,35	8.014.980,00	218.565.627,14	8.014.980,00
17	25/06/15	25/06/15	0	5.829.323,73	2.185.656,27	8.014.980,00	212.736.303,42	8.014.980,00
18	25/07/15	25/07/15	0	5.887.616,97	2.127.363,03	8.014.980,00	206.848.686,45	8.014.980,00
19	25/08/15	25/08/15	0	5.946.493,14	2.068.486,86	8.014.980,00	200.902.193,31	8.014.980,00
20	25/09/15	25/09/15	0	6.005.958,07	2.009.021,93	8.014.980,00	194.896.235,25	8.014.980,00
21	25/10/15	25/10/15	0	6.066.017,65	1.948.962,35	8.014.980,00	188.830.217,60	8.014.980,00
22	25/11/15	25/11/15	0	6.126.677,82	1.888.302,18	8.014.980,00	182.703.539,78	8.014.980,00
23	25/12/15	25/12/15	0	6.187.944,60	1.827.035,40	8.014.980,00	176.515.595,17	8.014.980,00
24	25/01/16	25/01/16	0	6.249.824,05	1.765.155,95	8.014.980,00	170.265.771,13	8.014.980,00
25	25/02/16	25/02/16	0	6.312.322,29	1.702.657,71	8.014.980,00	163.953.448,84	8.014.980,00
26	25/03/16	25/03/16	0	6.375.445,51	1.639.534,49	8.014.980,00	157.578.003,32	8.014.980,00
27	25/04/16	25/04/16	0	6.439.199,97	1.575.780,03	8.014.980,00	151.138.803,36	8.014.980,00
28	25/05/16	25/05/16	0	6.503.591,97	1.511.388,03	8.014.980,00	144.635.211,39	8.014.980,00
29	25/06/16	25/06/16	0	6.568.627,89	1.446.352,11	8.014.980,00	138.066.583,51	8.014.980,00
30	25/07/16	25/07/16	0	6.634.314,16	1.380.665,84	8.014.980,00	131.432.269,34	8.014.980,00
31	25/08/16	25/08/16	0	6.700.657,31	1.314.322,69	8.014.980,00	124.731.612,03	8.014.980,00
32	25/09/16	25/09/16	0	6.767.663,88	1.247.316,12	8.014.980,00	117.963.948,15	8.014.980,00
33	25/10/16	25/10/16	0	6.835.340,52	1.179.639,48	8.014.980,00	111.128.607,64	8.014.980,00
34	25/11/16	25/11/16	0	6.903.693,92	1.111.286,08	8.014.980,00	104.224.913,71	8.014.980,00
35	25/12/16	25/12/16	0	6.972.730,86	1.042.249,14	8.014.980,00	97.252.182,85	8.014.980,00
36	25/01/17	25/01/17	0	7.042.458,17	972.521,83	8.014.980,00	90.209.724,68	8.014.980,00
37	25/02/17	25/02/17	0	7.112.882,75	902.097,25	8.014.980,00	83.096.841,92	8.014.980,00
38	25/03/17	25/03/17	0	7.184.011,58	830.968,42	8.014.980,00	75.912.830,34	8.014.980,00
39	25/04/17	25/04/17	0	7.255.851,70	759.128,30	8.014.980,00	68.656.978,65	8.014.980,00
40	25/05/17	25/05/17	0	7.328.410,21	686.569,79	8.014.980,00	61.328.568,43	8.014.980,00
41	25/06/17	25/06/17	0	7.401.694,32	613.285,68	8.014.980,00	53.926.874,12	8.014.980,00
42	25/07/17	25/07/17	0	7.475.711,26	539.268,74	8.014.980,00	46.451.162,86	8.014.980,00
43	25/08/17	25/08/17	0	7.550.468,37	464.511,63	8.014.980,00	38.900.694,49	8.014.980,00
44	25/09/17	25/09/17	0	7.625.973,06	389.006,94	8.014.980,00	31.274.721,43	8.014.980,00
45	25/10/17	25/10/17	0	7.702.232,79	312.747,21	8.014.980,00	23.572.488,65	8.014.980,00
46	25/11/17	25/11/17	0	7.779.255,11	235.724,89	8.014.980,00	15.793.233,53	8.014.980,00
47	25/12/17	25/12/17	0	7.857.047,66	157.932,34	8.014.980,00	7.936.185,87	8.014.980,00
48	25/01/18	25/01/18	0	7.936.185,87	78.794,13	8.014.980,00	-	8.014.980,00

304.360.878,00 80.358.162,00 384.719.040,00

Sumber: Data Diolah, 2018

Setelah melakukan perhitungan bunga penjualan angsuran dengan menggunakan metode flat dan anuitas akan terlihat perbedaan penerimaan bunga yang akan diperoleh perusahaan dari kedua metode tersebut. Penerimaan bunga yang diperoleh perusahaan dengan menggunakan metode flat sebesar Rp 146.093.232, sedangkan dengan menggunakan metode anuitas sebesar Rp 80.358.162.

TABEL 4.3
PT BOSOWA MULTI FINANCE
NERACA
PER 31 DESEMBER 2014

Assets	
Current assets	
Cash & Cash Equivalent	Rp 6.098.452
Short term Investment	Rp 0
Accounts Receivable Trade	
Third Parties net allowance	Rp 88.951.440
Affiliated	Rp 0
Other Receivable	Rp 62.300
Inventory	Rp 0
Advance of Purchase	Rp 0
Prepaid Expenses	Rp 385.860
Prepaid Tax	Rp 0
Other Current Asset	<u>Rp 0</u>
Total current assets	Rp 95.498.052
Non-current assets	
Investment	-
Due from Affiliated	Rp 24.052.983
Deffered Tax	Rp 765.589
Fixed Asset - net of accumulated	Rp 625.474

Other Non-current Asset Rp 123.943

Total non-current assets Rp 25.567.989

AKTIVA

Rp 121.066.040

Liabilities & Equity

Current liabilities

Working Capital Loan Rp 3.022.692

Accounts Payable Trade

 Third Parties Rp 0

 Affiliated Rp 0

Sales Advanced Rp 0

Accrued Expenses Rp 674.561

Taxes Payable Rp 1.027.440

Other Current Liabilities Rp 560.552

Curr.maturities of long-term

liabilities bank & lease Rp 0

Total current liabilities Rp 5.285.246

Non-Current Liabilities

Bank Loans

 Syndication Rp 0

 Bilateral Rp 0

 Investment loans Rp 0

Lease payables Rp 0

Due to Affiliated Rp 33.531.455

Other Non-current liabilities Rp 0

Estimated liabilities for

employees' separation Rp 3.062.358

Total non-current liabilities Rp 36.593.813

Total Liabilities Rp 41.879.059

Share capital Rp 70.000.000

Equity component Rp 0

Retained earnings Rp 6.947.891

Current earning Rp 2.239.090

Total equity Rp 79.186.981

PASSIVA

Rp 121.066.040

Sumber Data: PT Bosowa Multi Finance

TABEL 4.4
PT BOSOWA MULTI FINANCE
LAPORAN LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2014

Pendapatan Netto	Rp 16.810.844.000	
Beban Pendanaan	(Rp 3.642.579.000)	
Gross Profit		Rp 13.168.266.000
Beban Pemasaran	Rp 237.482.000	
Beban Umum dan Administrasi	Rp 8.891.128.000	
Penyisihan Kerugian Penurunan Nilai	Rp 611.255.000	
		(Rp 9.739.865.000)
Income for Operation		Rp 3.428.400.000
Pendapatan (Beban) Lain		(Rp 207.542.000)
Net Profit Before Tax		Rp 3.220.858.000
Income Tax Expense	Rp 1.086.866.000	
Deferred Tax	(Rp 105.097.000)	
		(Rp 981.769.000)
Net Profit After Tax		<u>Rp 2.239.090.000</u>

Sumber Data: PT Bosowa Multi Finance

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis akan mengemukakan kesimpulan dan saran sebagai bahan masukan bagi perusahaan dalam hal pencatatan pendapatan, pemilikan kembali dan metode perhitungan bunga atas penjualan angsuran.

5.1 Kesimpulan

1. Dalam hal pencatatan pendapatan, perusahaan menggabungkan pencatatan pendapatan asuransi dan pendapatan administrasi ke dalam item piutang. Pencatatan pendapatan yang rendah akan menghasilkan laba yang rendah juga.
2. Pada saat pemilikan kembali, perusahaan tidak melakukan penilaian kembali atas kendaraan yang telah ditarik dan tidak melakukan pencatatan akuntansi apapun. Perusahaan hanya membuat berita acara pemilikan kembali. Tidak dihapusnya akun piutang usaha konsumen yang gagal melakukan pembayaran angsuran di periode akuntansi yang bersangkutan menyebabkan nilai piutang usaha pada neraca terlalu besar (salah saji) dan menyebabkan tidak akuratnya (kurang saji) nilai aset dalam neraca. Selain itu, kerugian akibat kepemilikan kembali tidak dapat ditunjukkan dalam laporan laba rugi perusahaan sehingga terjadi penyimpangan dari prinsip pengakuan penuh (*full disclosure Principle*).

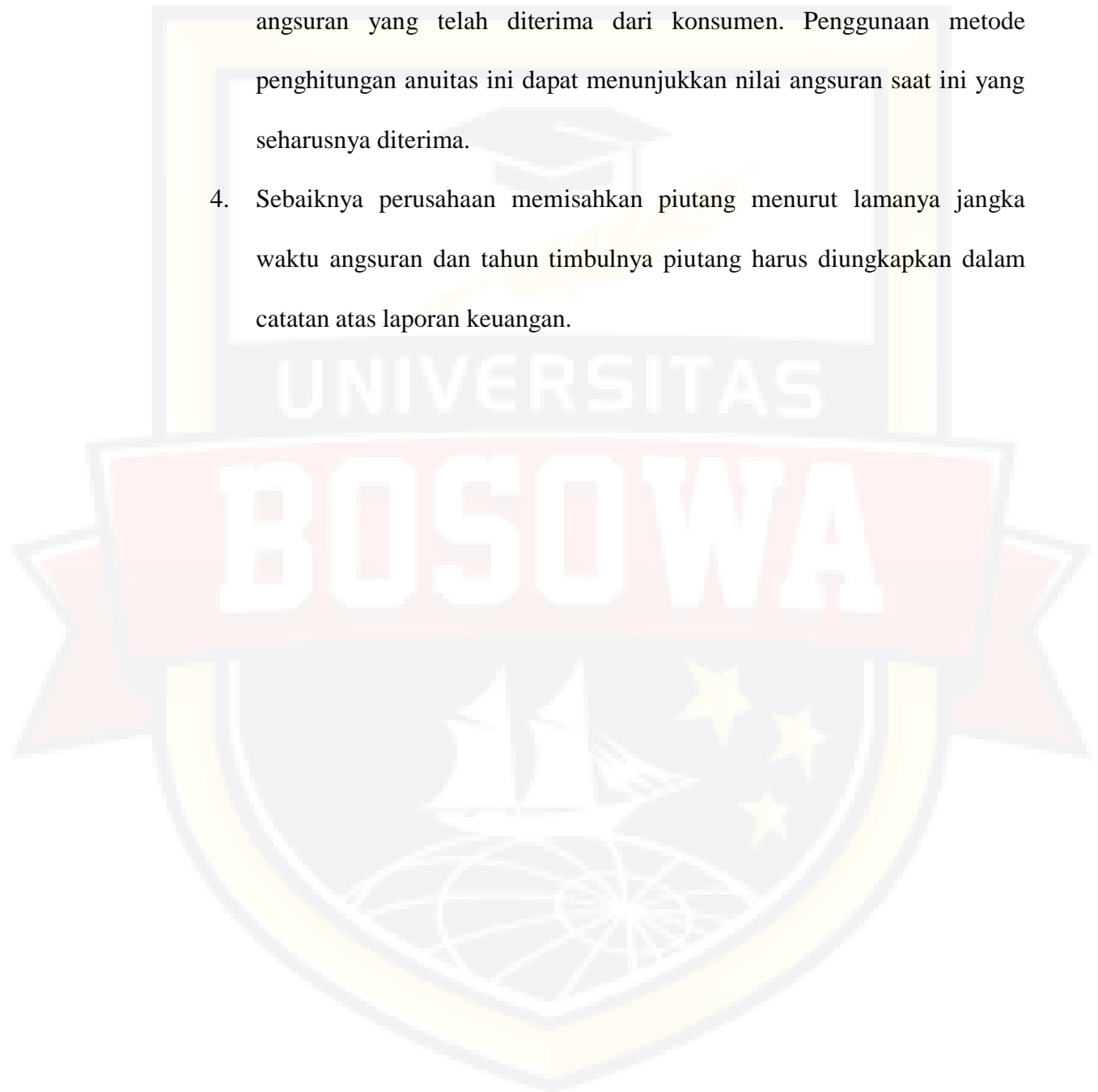
3. Akibat tidak menggunakan metode anuitas dalam menghitung nilai angsuran dan bunga per bulan maka perusahaan tidak dapat mengukur secara akurat nilai angsuran saat ini yang seharusnya diterima, mengingat adanya perbedaan nilai uang saat ini dibandingkan nilai uang di masa mendatang. Akibatnya perusahaan tidak mampu menunjukkan adanya potensi kerugian yang sesungguhnya apabila terjadi kegagalan pembayaran angsuran pada periode tersebut.

5.2 Saran

1. Sebaiknya perusahaan memisahkan penyajian pendapatan asuransi dan administrasi pada saat penerimaan angsuran. Hal ini berguna untuk mengetahui piutang penjualan angsuran yang sebenarnya.
2. Pada saat penarikan kendaraan akibat konsumen gagal bayar, maka kendaraan tarikan tersebut dinilai berdasarkan nilai wajarnya, dan dicatat sebagai aset kepemilikan kembali. Kemudian, sisa piutang yang gagal bayar dihapus. Selisih dari nilai kepemilikan kembali dan sisa piutang diakui sebagai kerugian akibat kepemilikan kembali. Perlakuan akuntansi ini dimaksudkan agar perusahaan dapat menunjukkan nilai aset yang sebenarnya dan kerugian yang timbul dari adanya kepemilikan kembali tersebut.
3. Dalam menghitung besarnya nilai angsuran per bulan, perusahaan menggunakan metode perhitungan anuitas (*present value of an ordinary annuity*). Pendapatan bunga dihitung berdasarkan saldo pokok angsuran

di setiap bulan penerimaan angsuran. Selisih dari nilai angsuran per bulan dan pendapatan bunga per bulan merupakan pokok piutang penjualan angsuran yang telah diterima dari konsumen. Penggunaan metode penghitungan anuitas ini dapat menunjukkan nilai angsuran saat ini yang seharusnya diterima.

4. Sebaiknya perusahaan memisahkan piutang menurut lamanya jangka waktu angsuran dan tahun timbulnya piutang harus diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan.



DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Isna Noor, Alfredia Aplonia Lau dan Heriyanto. _____. *Analisis Pendapatan Atas Penjualan Angsuran Berdasarkan PSAK NO. 23 Pada PT Mahakam Berlian Samjaya Samarinda*. Jurnal.
- Aditya, Welly dan Lili Syafitri. _____. *Analisis Pengendalian Penjualan Cicilan Pada CV Bintang Agung Palembang*. Jurnal.
- Ahmad, Syafi Syakar. 2015. *Intermediate Accounting*. Jakarta: AV Publisher.
- Candra, Antoni. 2010. *Analisis Akuntansi Penjualan Cicilan Pada CV Dwi Mandiri Motor Tembilahan*. Skripsi.
- Elmi, dkk. 2010. *Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran dan Perlakuan Barang yang ditarik Kembali Pada PT Kaisar Motor Jaya Batam*. Jurnal.
- Halim, Abdul. 2015. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Harahap, Syafri Sofyan. 2008. *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hery. 2009. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Kencana.
- Jati, A. Waluyo. 2006. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Khairul. 2001. *Perlakuan Akuntansi Terhadap Penjualan Cicilan Pada Perusahaan Dagang Kendaraan Bermotor di Kota Administratif Tanjung Pinang*. Skripsi.
- Kieso, E. Donald, Jerry J. Weygant dan Paul D. Kimmel. 2008. *Akuntansi Intermediate Jilid 2*. Jakarta: Erlangga.
- Putra, Hendra Winata. 2013. *Analisis dan Penerapan Akuntansi yang Tepat Terhadap Penjualan Angsuran Pada CV "X" di Surabaya*. Jurnal.
- Suparwoto, L. 2014. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BFFE.
- Weygandt, J. Jerry, Donald E. Kieso dan Paul D. Kimmel. 2014. *Accounting Principles*. Jakarta: Salemba Empat.