

**ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN
TERHADAP PENGAKUAN PENDAPATAN
PADA UD. JOHAR SEJATI MOTOR
UJUNG PANDANG**



Oleh

ASRI

No Stb/Nirm : 4594013003/9941110410133

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45" UJUNG PANDANG**

1999

HALAMAN PENERIMAAN

Pada hari / Tanggal : Senin, 14 Juni 1999
Skripsi atas nama : A s r i
Nomor Stb / Nirm : 4594013003 / 9941110410133

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Ujung Pandang untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Akuntansi.

PENGAWAS UMUM :

1. DR. Andi Jaya Sose, SE, MBA (Rektor Universitas "45" UP) ()
2. DR. H. Djabir Hamzah, MA (Dekan Fak. Ekonomi UNHAS) ()

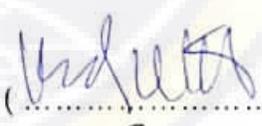
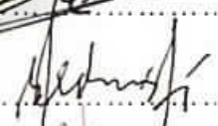
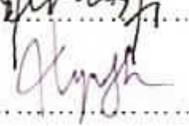
KETUA :

Sukmawati Mardjuni, SE, MSi ()

SEKRETARIS :

Darmawati, SE, Ak ()

ANGGOTA PENGUJI :

1. Mardjuni, SE, MSi ()
2. Drs. Agus Bandang, Ak ()
3. Dra. Mediaty, MSi ()
4. Drs. Syamsuddin, Ak ()

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN
ANGSURAN TERHADAP PENGAKUAN
PENDAPATAN PADA UD. JOHAR SEJATI
MOTOR UJUNG PANDANG

NAMA MAHASISWA : A S R I

NO. STB/NIRM : 4594013003/9941110410133

JURUSAN : AKUNTANSI

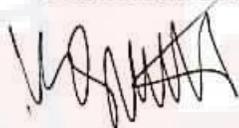
FAKULTAS : EKONOMI

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

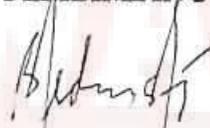
PERGURUAN TINGGI : UNIVERSITAS "45"

MENYETUJUI

PEMBIMBING I

(MARDJUNI S.E., MSi)

PEMBIMBING II

(Dra. MEDIATL M.Si, Ak)

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR
SARJANA EKONOMI PADA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45" UJUNG PANDANG

DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45"KETUA JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
(SUKMAWATI S.E., MSi)(DARMAWATI S.E., AK)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat dan rahmatnya sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Selawat dan taslim penulis peruntukkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, beserta Sahabat dan keluarganya, selesainya skripsi ini juga berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Rektor dan seluruh staf serta pengurus Universitas "45" Ujungpandang, atas jerih payalnya dalam mendidik dan membina penulis selama mengikuti kuliah pada Universitas "45" Ujungpandang.
2. Ibu Sukmawati, SE, MSi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Ujungpandang.
3. Bapak Mardjuni, SE, MSi, selaku Pembimbing I dan Ibu Mediaty, SE, MSi, selaku Pembimbing II yang dengan tulus hati meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
4. Bapak Pimpinan dan seluruh staf serta karyawan UD. JOHAR SEJATI MOTOR Ujungpandang, yang telah menerima dan melayani penulis dalam melakukan penelitian pada perusahaan tersebut.
5. Kedua orang tua serta kakak dan adik Ina yang telah memberikan bantuan dan dorongan baik moril maupun materil.
6. Semua rekan-rekan yang telah membantu, penulis ucapkan banyak terima kasih, terutama untuk A. Asniwati, Azwan, Uci.

Akhirnya penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna walaupun demikian harapan kami semoga tulisan ini dapat bermanfaat.



Ujungpandang,

1999

Penulis

UNIVERSITAS

BOSOWA

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENERIMAAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Masalah Pokok.....	5
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
1.4 Hipotesis.....	6
BAB II KERANGKA TEORI.....	7
2.1 Pengertian Akuntansi.....	7
2.2 Pengertian Revenue dan Income.....	9
2.2.1 Pengertian Revenue.....	9
2.2.2 Pengertian Income.....	11
2.3 Pengertian Penjualan Angsuran.....	13
2.4 Proses Terbentuk dan Terealisasinya Pendapatan.....	16
2.5 Saat Penentuan Pendapatan.....	19
2.6 Metode Pengakuan Laba Kotor Pada Penjualan Angsuran.....	29
2.7 Penyajian Laporan Keuangan Pada Penjualan Angsuran.....	31
2.8 Perlakuan Akuntansi Atas Pendapatan Bunga.....	34

BAB III	METODE PENELITIAN	36
3.1	Daerah dan Waktu Penelitian.....	36
3.2	Metode Pengumpulan Data	36
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	37
3.4	Metode Analisis	37
BAB IV	ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN TERHADAP PENGAKUAN PENDAPATAN PADA PT. XYZ UJUNG PANDANG	39
4.1	Sistem dan Prosedur Penjualan Angsuran	39
4.1.1	Sistem dan Prosedur Penjualan Angsuran Melalui Sales Confirmation	40
4.1.2	Sistem dan Prosedur Penjualan Angsuran Barang Diserahkan Pada Saat Uang Muka Diterima	45
4.2	Saat Pengakuan Pendapatan.....	52
4.3	Cara Penetapan Laba Kotor Atas Penjualan Angsuran	53
4.4	Metode Perhitungan Bunga Atas Penjualan Angsuran	54
4.5	Pencatatan dan Pelaporan Pendapatan Atas Penjualan Angsuran dan Pendapatan Bunga	60
4.6	Kesesuaian Dengan Standar Akuntansi Keuangan	66
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	68
6.1	Kesimpulan.....	68
6.2	Saran-saran.....	69
	DAFTAR PUSTAKA	71
	LAMPIRAN.....	72

DAFTAR TABEL

TABEL I	Pembayaran Uang Muka 50%, Bunga 30% dan Pokok Angsuran Dari Penjualan Angsuran Selama 48 Bulan.....	57
TABEL II	Pembayaran Uang Muka 40%, Bunga 30% dan Pokok Angsuran Dari Penjualan Angsuran Selama 48 Bulan.....	59

UNIVERSITAS

BOSOWA

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Laporan keuangan, disusun dengan maksud memberikan informasi keuangan secara kuantitatif kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan ekonomi, pihak yang berkepentingan tersebut selain pihak perusahaan itu sendiri (intern), juga ekstern seperti kreditor, investor, pemerintah dan lain-lain. Karena derajat kepentingan dari masing-masing pihak (khususnya pihak ekstern) itu berbeda, maka kebutuhan dari masing-masing pihak tersebut berbeda pula. Namun demikian untuk memuaskan dan memenuhi kebutuhan masing-masing pihak tersebut, akuntansi keuangan tidak membuat diskriminasi dengan menyelenggarakan aktivitas yang secara khusus diarahkan untuk memenuhi kebutuhan pihak tertentu. Untuk itu akuntansi diharuskan menggunakan cara, metode, prosedur-prosedur tertentu untuk menghasilkan informasi yang lengkap, objektif, relevan, jujur dan dapat diperbandingkan sehingga dapat memenuhi kebutuhan serta dapat diterima oleh semua pihak yang berkepentingan.

Dalam memenuhi tujuan tersebut dipergunakan suatu pedoman pelaksana, pengumpulan dan pengelolaan data akuntansi, yang diterima dan

dipahami oleh semua pihak yang berkepentingan dan dapat diterapkan dalam praktek atau sesuai dengan ketentuan standar akuntansi yang berlaku umum, di Indonesia dikenal dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Tanpa adanya Standar Akuntansi Keuangan yang dapat dipakai sebagai pedoman umum dalam praktek akuntansi, berarti tiap perusahaan harus mengembangkan dasar-dasar atau landasan yang menyelenggarakannya. Jika hal ini terjadi maka pemakai laporan keuangan harus memahami kebijaksanaan, praktek dan penyajiannya dalam laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Sebagai akibat sifat atau karakteristik informasi yang harus dimiliki oleh laporan keuangan akan hilang.

Laporan laba-rugi sebagai salah satu bagian dari laporan keuangan lebih dikhususkan sebagai pengukur efisiensi manajemen dalam mengelola kegiatan operasinya, membuat estimasi keadaan usaha dan distribusi deviden di masa yang akan datang, sebagai pengukur keberhasilan perusahaan, sebagai pedoman pengambil keputusan, sebagai sarana para ekonomi untuk mengevaluasi alokasi sumber daya dan sebagai dasar pengenaan pajak.

Laba dalam akuntansi diperoleh dari hasil pengurangan seluruh pendapatan yang diperoleh pada periode bersangkutan dengan biaya yang

kepada pembeli dan *kedua* ; bahwa dalam setiap penjualan angsuran akan menimbulkan piutang angsuran, dimana terdapat ketidakpastian yang besar mengenai kolektibilitas atau piutang, sehingga kemungkinan pembatalan transaksi penjualan setiap saat dapat saja terjadi.

Perusahaan dalam melaksanakan penjualan angsuran tersebut biasanya terjadi perbedaan atau tenggang waktu antara saat diadakannya persetujuan jual beli antara pihak perusahaan dan pembeli baik yang secara formal nampak dalam perjanjian jual beli kendaraan dan pada saat penyerahan kendaraan kepada pembeli. Mengingat adanya perbedaan antara saat dilakukannya persetujuan untuk menjual dengan saat penyerahan kendaraan, maka perlu diadakan pisah batas yang layak dan konsisten agar perhitungan laba-rugi menggambarkan hasil usaha yang sewajarnya untuk periode tersebut.

Sehubungan dengan adanya pendapatan bunga atas penjualan angsuran yang terjadinya yaitu bunga yang dikenakan perusahaan kepada pembeli sebesar persentase tertentu dari saldo pokok utang pada periode angsuran tertentu sesuai dengan perjanjian, disini timbul masalah yaitu bagaimana menyajikan atau melaporkan pendapatan bunga yang timbul karena adanya ikatan jual beli angsuran.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti permasalahan yang timbul dalam pengakuan pendapatan dalam penjualan angsuran, dengan judul :

“ ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN TERHADAP PENGAKUAN PENDAPATAN PADA UD. JOHAR SEJATI MOTOR UJUNG PANDANG “.

1.2 Masalah Pokok

Dengan bertitik tolak pada uraian yang dikemukakan pada latar belakang maka, yang menjadi masalah pokok adalah bagaimana menyajikan penjualan angsuran dalam laporan rugi-laba dengan tidak menyimpang dari Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan diadakannya penelitian pada UD. Johar Sejati Motor adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui metode yang digunakan perusahaan dalam menetapkan perhitungan pendapatan atas penjualan angsuran.
2. Untuk membandingkan prosedur penjualan angsuran berdasarkan kerangka teoritis yang ada dengan praktek yang dilaksanakan perusahaan.

3. Untuk memberikan saran-saran yang mengarah pada pengaplikasian metode pengakuan pendapatan dalam hubungannya dengan penjualan angsuran.

1.3.2. Kegunaan penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan sumbangan pikiran pada UD. JOHAR SEJATI MOTOR mengenai cara pengakuan pendapatan yang sesuai dengan SAK.
2. Untuk menambah pengetahuan penulis mengenai cara pengakuan pendapatan penjualan angsuran

1.4. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok, maka diajukan hipotesis :

“ Diduga penyajian pendapatan atau penjualan angsuran dalam laporan rugi laba belum sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) ”.

BAB II

KERANGKA TEORI

2.1. Pengertian Akuntansi

Pada dasarnya akuntansi adalah merupakan suatu cara bagaimana melakukan pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran suatu kejadian yang bersifat finansial dalam suatu perusahaan serta pelaporannya dalam bentuk tertentu berupa laporan keuangan. Di bawah ini dijelaskan mengenai pengertian akuntansi.

Soemarso S.R dalam bukunya *Akuntansi Suatu Pengantar* (1992:05) memberikan defenisi sebagai berikut :

“proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut “.

D. Harnanto dalam bukunya *Akuntansi Untuk Usahawan* (1993:13), memberikan defenisi sebagai berikut :

“ Akuntansi merupakan kumpulan prosedur-prosedur untuk mencatat, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan melaporkan dalam bentuk laporan keuangan, transaksi-transaksi yang telah dilaksanakan oleh suatu perusahaan dan akhirnya, menginterpretasikan laporan-laporan tersebut “.

Dari kedua defenisi akuntansi yang dikemukakan di atas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa pengertian akuntansi adalah keterampilan dalam mengumpulkan, menganalisa, mencatat, mengikhtisarkan, menyajikan dan menafsirkan data keuangan dan operasi perusahaan dalam satuan uang untuk dimanfaatkan oleh pimpinan perusahaan maupun pihak lain yang berkepentingan dengan perusahaan.

Mengumpulkan dan menganalisa, dimaksudkan bahwa setelah transaksi selesai dilaksanakan dan dokumen yang bersangkutan telah dikumpulkan, maka transaksi itu dianalisa untuk menentukan akibat terhadap operasi keuangan perusahaan. Dari transaksi itu dapat mengakibatkan bertambah atau berkurangnya harta, hutang dan kekayaan perusahaan. Kekayaan pemilik bertambah karena penghasilan dan sebaliknya kekayaan pemilik berkurang karena biaya.

Mencatat, mengikhtisarkan dan menyajikan, dimaksudkan bahwa data yang telah dianalisa ditentukan klasifikasinya serta fungsinya (debit/kredit), lalu dicatat dalam pencatatan akuntansi, yaitu dalam buku harian dan buku besar yang terdiri atas perkiraan-perkiraan. Secara berkala (akhir tiap bulan, triwulan, semester, atau akhir tiap tahun). Informasi yang telah dicatat diikhtisarkan dalam kertas kerja (*work sheet*) dan disajikan dalam laporan keuangan yang terdiri dari neraca, perhitungan laba-rugi, laporan perubahan posisi keuangan.

Menafsirkan, dimaksudkan bahwa kita mengetahui tujuan perusahaan itu untuk mencapai keuntungan maksimal, laporan akuntansi dianalisa dan dipelajari untuk membuat analisa, apakah tujuan perusahaan itu tercapai atau tidak dan seberapa jauh tujuan itu tercapai.

2.2. Pengertian Revenue dan Income

2.2.1. Pengertian Revenue

Pendapatan (*Revenue*) pada prinsipnya mempunyai sifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan pemilik perusahaan baik dalam bentuk penerimaan kas maupun hak untuk tagihan. Pendapatan (*Revenue*) yang bersifat menambah atau menaikkan nilai kekayaan ini dapat terjadi dalam waktu-waktu tertentu atau secara berkala seperti ; pendapatan bunga, pendapatan sewa dan lain-lain.

Dalam buku *Intermediate Accounting* karangan Donal E. Kieso, dan Jerry J. Weygandt, (1995:596) memberikan defenisi pendapatan (*Revenue*) sebagai berikut :

“ Pendapatan adalah arus masuk aktiva atau penyelesaian kewajiban dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa dan aktivitas pencairan jasa lainnya yang merupakan operasi yang utama atau besar yang berkesinambungan selama satu periode ”.

Menurut defenisi diatas pendapatan (*Revenue*) merupakan operasi yang utama yang berkesinambungan dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Committee on Accounting Concepts and Standards dari AAA yang dikutip oleh Teodorus M. Tuanakotta dalam bukunya *Taori Akuntansi I*, (1984:154) menyatakan bahwa :

“ Revenue adalah pernyataan moneter mengenai barang dan jasa yang ditransfer perusahaan kepada langganannya dalam suatu jangka waktu tertentu “.

Menurut defenisi di atas pendapatan (*revenue*) diukur berdasarkan jumlah barang atau jasa yang diserahkan kepada pembeli atau langganannya (dengan menggunakan satuan serta uang tertentu). Jadi merupakan aliran keluarnya (*outflow*) nilai atas barang atau jasa yang ditransfer kepada langganannya.

Dalam buku *Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23* mengenai pengertian pendapatan adalah :

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

Pengertian pendapatan yang dikemukakan di atas selain manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan juga berasal dari arus masuk yang mengakibatkan kenaikan ekuitas.

Dari beberapa defenisi yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa :

1. Pendapatan (*revenue*) meliputi semua sumber-sumber ekonomi yang diterima oleh perusahaan, dari transaksi.
2. Pendapatan (*revenue*) diukur dengan jumlah kenaikan bruto dari aktiva atau berkurangnya hutang (selain dari transaksi modal).
3. Pendapatan (*revenue*) dalam pembebanannya kepada pembeli atau langganan diukur dengan satuan mata uang tertentu.

2.2.2. Pengertian Income

Penggunaan istilah *income* (laba) sering disamakan dengan *revenue* (pendapatan), walaupun memang istilah *revenue* dapat digunakan sebagai padanan istilah *income* jika yang dimaksud adalah seluruh aliran masuk yang menambah kekayaan (pendapatan kotor) sebagaimana yang telah dijelaskan di muka. Penggunaan istilah *income* juga sering digunakan sebagai padanan kata *profit*, *gains* dan *earning*. Istilah penghasilan juga digunakan untuk padanan kata *income* yang dalam skripsi ini digunakan dalam hubungannya dengan pajak penghasilan sebagai padanan kata *income tax* dalam peraturan perpajakan. Dalam beberapa literatur akuntansi, *income* (laba) digunakan dalam arti *Net Income* (laba bersih) yaitu selisih pendapatan dan biaya dalam arti luas.

Donal F. Kieso dan Jerry J. Weygand mengutip defenisi yang dikemukakan oleh J.R. Hicks dalam buku *Value and Capital* (1986:144) sebagai berikut :

“ Income as the maximum value a person can consume during a period and still be as well off the end as at beginning “.

Berdasarkan defenisi di atas, laba (dalam pengertian ekonomi) mencerminkan konsumsi yang dapat dilakukan oleh seorang individu dalam suatu jangka waktu tertentu dan pada akhir periode masih berada dalam keadaan sebaik pada awal periode. Keadaan sama baik berarti bahwa tingkat awal modal atau kekayaan harus dipertahankan. Oleh karena itu laba diukur dengan nilai riilnya dan dipengaruhi oleh perubahan daya beli serta perubahan harga beli, berlaku sumber daya yang digunakan hanya peningkatan kekayaan melihat tingkat modal riil awal yang diakui sebagai laba.

Pengertian laba (sebagai laba konprehensif atau laba akuntansi) dikemukakan dalam FASB, yang dikutip oleh Fischer, dkk dalam bukunya *Advanced Accounting* dan diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, (1989:12) adalah :

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

Dari defenisi di atas jelas bahwa semua perubahan yang berasal dari investasi pemilik dan pembagian kepada pemilik disebut laba, komponen-komponen yang dapat mengakibatkan perubahan ekuitas tersebut adalah : laba itu sendiri, penyesuaian komulatif, dan perubahan ekuitas lainnya yang bukan modal.

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

Dari beberapa penjelasan mengenai defenisi income atas dapat dikatakan bahwa untuk memperoleh income diperlukan suatu proses tertentu yang disebut proses perbandingan atau matching, dimana pendapatan harus dibandingkan dengan biaya yang diperkirakan telah menghasilkan pendapatan tersebut. Proses matching ini dalam akuntansi justru merupakan suatu prinsip yang harus ditaati dalam rangka penetapan atau penentuan income.

2.3. Pengertian Penjualan Angsuran

Karena persaingan antara para penjual semakin kuat, ditambah lagi diproduksinya bermacam variasi, jenis, mutu dan merek dagangan serta sulitnya memperoleh uang tunai dalam jumlah yang besar, maka untuk menarik para pembeli untuk membeli barang atau menaikkan volume

Penjualan ditempuh suatu cara penjualan, yaitu penjualan secara angsuran (installment sales).

Hadori Yunus dan Hamanto dalam bukunya *Alamtansi Keuangan Lanjutan* (1993:109) mengemukakan :

- “ Penjualan angsuran adalah Penjualan yang dilakukan dengan perjanjian di mana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu :
1. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan down payment).
 2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran “.

Jadi berdasarkan pengertian di atas nampak bahwa penjualan angsuran itu mengandung risiko yang besar di dalam penagihan piutang, karena pembayarannya dilakukan beberapa periode di masa yang akan datang. Risiko tersebut menimbulkan beberapa masalah.

Karena menekan (pengurangan) risiko terjadinya kerugian karena adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajiban dapat menjadi seminimal mungkin, maka untuk mengurangi risiko tersebut menurut L. Suparjono dalam bukunya *Alamtansi Keuangan Lanjutan* (1992:128) dapat dilakukan dengan beberapa cara yang dapat dikelompokkan menjadi 3 bagian yaitu :

- “ 1 Mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran
- a. Penjualan angsuran dilakukan secara efektif, dalam arti bahwa penjualan angsuran hanya diberikan pada calon pembeli yang kemampuan dan kejujurannya dapat dipercaya, misalnya pegawai negeri, profesi tertentu dan sebagainya.

- b. Penjualan angsuran dilakukan persetujuan atau sepengetahuan atasan pembeli.
 - c. Pembayaran angsurannya dilakukan dengan pemotongan gaji.
2. Pembayaran perlindungan hukum kepada penjual yang dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti :
- a. Perjanjian penjualan bersyarat. Menurut perjanjian ini barang yang dijual secara kredit langsung diserahkan kepada pembeli akan tetapi penyerahan hak atas barang tersebut ditunda sampai pembayarannya selesai.
 - b. Menggunakan bukti kepemilikan sebagai jaminan kredit. Menggunakan bukti kepemilikan barang yang dijual sebagai jaminan kredit. Cara ini banyak dipakai di dalam penjualan kredit atas kendaraan dan kredit perumahan rakyat. Di dalam sistem ini sertifikat digunakan sebagai jaminan kredit bank. Kredit bank tersebut digunakan untuk membayar hutang kepada penjualan barang yang bersangkutan. Dengan demikian pembeli berhutang kepada bank, bukan kepada penjual barang. Setelah kredit lunas sertifikat atau BPKB akan diterima dari bank.
 - c. Menjaminkan kepada pihak ketiga. Bukti kepemilikan atas barang yang dijual diserahkan kepada pihak ketiga, sampai pembayaran selesai. Setelah pembayaran selesai bukti kepemilikan akan diserahkan kepada pembeli.
 - d. Perjanjian beli-sewa. Di dalam perjanjian beli sewa ini sebelum pembayaran lunas pembayaran dianggap sebagai jual-beli. Apabila sebelum pembayaran lunas pembeli menghentikan pembayaran maka barang yang sudah diterima harus dikembalikan tanpa ganti rugi.
3. Menyediakan perlindungan ekonomi kepada penjual, yang dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti :
- a. Uang muka harus cukup besar.
Yang dimaksud dengan cukup besar disini adalah melebihi penurunan nilai barang baru menjadi barang bekas.
 - b. Jangka waktu angsuran jangan terlalu panjang.
Semakin panjang jangka waktu angsuran berarti semakin besar pula penurunan nilai atas barang yang menghilangkan jejak bagi pembeli.
 - c. Angsuran cukup besar.
Besarnya angsuran harus melebihi penurunan nilai barang selama jangka waktu angsuran ”.

Jadi dari penjelasan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa ketiga usaha untuk mengurangi risiko terjadinya kerugian dalam penjualan angsuran karena adanya pembeli yang tidak dapat memenuhi kewajibannya adalah merupakan masalah yang dapat digolongkan sebagai masalah non akuntansi dalam penjualan angsuran.

2.4. Proses Terbentuknya dan Terealisasinya Pendapatan

Cara yang terbaik untuk mengukur pendapatan adalah dengan menggunakan nilai tukar (*exchange value*) dari barang atau jasa. Nilai tukar ini merupakan *cash equivalent* atau *present value* dari tagihan-tagihan yang diharapkan diterima dari transaksi revenue ini. Dalam beberapa kondisi dimana tidak ada nilai tukar equivalent, nilai pasar yang wajar dari barang atau jasa yang diterima atau diserahkan, mana yang lebih jelas, biasanya dipandang sebagai alat ukur yang relevan atas pendapatan.

Pendapatan direalisasi karena adanya proses produksi dan atau proses pemasaran yang dilakukan perusahaan. Yang dimaksud dengan proses produksi adalah pengubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi barang atau jasa sedangkan pemasaran atau penjualan merupakan proses penyampaian barang atau jasa tersebut kepada konsumen. Jadi pendapatan yang diukur sebagai jumlah rupiah penghargaan produk yang terjual baru akan

menjadi pendapatan yang sepenuhnya setelah produk tersebut selesai diproduksi atau penjualannya benar-benar terjadi, atau telah ada bukti yang cukup obyektif untuk dapat mengakui pendapatan tersebut. Ada dua konsep yang sangat erat kaitannya dengan masalah ini yaitu *konsep proses pembentukan pendapatan* dan *konsep proses realisasi pendapatan*.

A. Proses Pembentukan Pendapatan (Earning Process)

Earning process adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Pendapatan dianggap terbentuk atau terhimpun (*earned*) bersamaan dengan seluruh proses berlangsungnya operasi perusahaan (proses menghasilkan barang atau jasa telah selesai atau hampir selesai sampai kepada penjual atau pengumpulan piutang). Jadi, pendapatan dapat dianggap terjadi bersamaan proses akumulasi cost mulai dari permulaan kegiatan proses produksi sampai kegiatan pengumpulan kas dari pelanggan.

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

diterima merupakan imbalan bagi nilai tambah yang terjadi dalam rangkaian penciptaan barang atau jasa tadi. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi perusahaan dalam rangka pencapaian hasil akhir merupakan sumbangan (kontribusi) terhadap hasil akhir tersebut (pendapatan), sesuai dengan penandingan biaya yang terjadi dalam tiap tahun kegiatan produksi tersebut.

Oleh karena itu pada hakekatnya terbentuk atau terhimpunnya sejumlah pendapatan (timing daripada revenue) bisa terjadi pada setiap titik dalam proses tersebut, sebelum terjadi penjualan. Pengujian obyektif tentang sudah terbentuknya pendapatan bersama dengan kegiatan produksi memang tidak dapat dilakukan secara obyektif. Akan tetapi karena tujuan perusahaan adalah menghasilkan pendapatan dan selalu ada hubungannya antara biaya dan pendapatan maka begitu cost diolah pendapatan sudah dapat dikatakan mulai terbentuk, tetapi sebelum perusahaan melakukan kegiatan produksi pendapatan belum terjadi.

B. Proses Realisasi Pendapatan (Realization Process)

Pandangan umum tentang hal ini adalah bahwa realisasi merupakan proses pelaporan pendapatan setelah pertukaran dan pengiriman terjadi atau dengan kata lain pendapatan baru terbentuk setelah produksi selesai dan terjual

langsung atau terjual berdasarkan kontrak penjualan. Jadi proses pembentukan pendapatan berkaitan dengan fase kegiatan penjualan, bukannya berkaitan dengan fase kegiatan produksi dimana barang sudah harus ditransfer pada pihak lain (pembeli). Ini menimbulkan terjadinya penerimaan kas atau asset lain.

Menurut Suwardjono, dalam buku *Seri Teori Akuntansi : Perakayasaan Akuntansi Keuangan* (1989:149), proses realisasi ditandai dengan adanya kejadian berikut :

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

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

2.5. Saat Penentuan Pendapatan

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

Kalau kita bertitik tolak pada maksud yang terkandung dalam pengertian pendapatan tersebut, mungkin disini akan timbul pertanyaan kapan,

atau saat manakah suatu pendapatan yang diperoleh atau yang dihasilkan itu diakui atau dicatat sebagai pendapatan. Konsekuensi timbulnya pertanyaan ini disebabkan karena akuntansi sebagai *information service*.

Dilihat dari segala kejadian atau peristiwa yang mendukung terjadinya pendapatan, Theodorus M. Tuanakotta dalam bukunya *Teori Akuntansi*, (1984:159) mengatakan bahwa timing dari pendapatan terdiri dari beberapa alternatif pada saat seperti :

- “ 1. Selama berlangsungnya produksi, ini terlihat pada kontrak-kontrak pembangunan yang bersifat jangka panjang, pada proses peningkatan nilai alamiah (*accreration*), dan *accruals*.
2. Sesudah produksi selesai, dapat dijumpai dalam produksi logam mulia dan komoditi-komoditi pertanian tertentu.
3. Pada saat penjualan, ini adalah timing dari revenue kebanyakan barang yang dijual.
4. Pada saat diterimanya uang tunai, ini misalnya terjadi pada penjualan dengan cicilan “.

Berikut ini penjelasan mengenai alternatif pada saat pengakuan pendapatan :

A. Pengakuan Pendapatan Pada Saat Penjualan Barang atau Penyerahan Jasa.

Pengakuan ini merupakan dasar yang paling umum karena pada saat penjualan kriteria penghimpunan dan realisasi jelas terpenuhi.

Kapankah suatu penjualan dianggap telah terjadi ? dari segi yuridis formal, penjualan terjadi apabila ada pemindahan hak dan suatu klaim

pembayaran timbul, atau dengan kata lain masuknya aktiva baru ke dalam perusahaan, yang bisa berupa kas atau piutang. Walaupun masih ada seperti kemungkinan adanya retur penjualan, atau pembeli tidak melunasi hutangnya, juga ada garansi purna jual.

Untuk perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi atau perdagangan barang, kegiatan penjualan merupakan tujuan akhir yang mengharapkan setiap upaya yang dilaksanakan perusahaan.

Saat pengakuan pendapatan pada saat penjualan terjadi sering pula disebut *sales basic*. Penggunaan *Sales Basic* sebagai dasar pengakuan pendapatan, mengharuskan digunakan dasar waktu (*accrual basic*). Alternatif ini digunakan apabila terdapat keadaan-keadaan berikut :

1. Ada kepastian bahwa seluruh harga (diterima) dalam bentuk (uang) dan
2. Biaya-biaya yang bersangkutan dengan aktivitas penjualan dan merealisasikan hasil penjualan itu dapat ditentukan pada saat (dalam periode) terjadinya transaksi penjualan.

B. Pendapatan Diakui Pada Saat Selesainya Produksi.

Pengakuan pendapatan pada saat selesainya produksi dianggap tepat untuk industri ekstraktif (pertambangan), seperti logam mulia dan beberapa komoditi pertanian tertentu.

Cara pengakuan pendapatan pada saat selesainya produksi memberikan isyarat bahwa produksi dari komoditi-komoditi tersebut yang merupakan faktor penentu yang utama dalam pengakuan pendapatan, dan bukan fase penjualan. Oleh karena itu, proses produksi merupakan peristiwa yang kritis (*critical event*). Dengan demikian pendapatan dapat diakui berdasarkan banyaknya barang yang diproduksi, bukan banyaknya unit barang benar-benar telah terjual.

Penggunaan dasar ini mengakibatkan persediaan produk jadi akan dinyatakan dengan nilai yang lebih tinggi dari harga pokok (*cost*).

A. Pendapatan Diakui Secara Proporsional Selama Tahap Produksi.

Penggunaan cara pengakuan pendapatan yang secara proporsional selama tahap produksi pada umumnya digunakan dalam perusahaan kontraktor yang melaksanakan pekerjaan berdasarkan kontrak untuk membuat gedung, jembatan, bendungan, galangan kapal, dan lain-lain bangunan yang melakukan waktu penyelesaian lebih dari satu tahun.

Apabila suatu pekerjaan dilakukan atas dasar kontrak maka harga jual yang pasti sudah ditetapkan sejak pelaksanaan pekerjaan. Oleh karena itu pengakuan pendapatan pada kontrak jangka panjang, harus dikaitkan dengan pelaksanaan pekerjaan tersebut. Dalam hal ini ada dua alternatif metode pengakuan pendapatan pada kontrak jangka panjang yaitu *metode presentase penyelesaian* dan *metode kontrak selesai*.

1. Metode Persentase Penyelesaian (*Percentage Of completion Method*)

Pada metode ini pendapatan diakui secara periodik dimana bagian proporsional dari pendapatan dan biaya yang berkaitan diakui sejalan dengan tingkat perkembangan penyelesaiannya. Hal ini berarti bahwa laba diakui secara periodik atas dasar persentase pekerjaan yang diselesaikan.

Keadaan tersebut diatas memungkinkan bila taksiran biaya untuk menyelesaikan kontrak dan tahap kemajuan dalam penyelesaian kontrak dapat dipertanggungjawabkan. Walaupun pengakuan rugi-laba untuk proyek konstruksi jangka panjang atas dasar persentase penyelesaian sebagai penyimpangan dari standar pengakuan pendapatan berdasarkan realisasinya. Hal ini terpaksa dilakukan karena laba periodik dengan wadah penandingan periode waktu ingin tetap dipertahankan, lebih dari pada itu "persentase penyelesaian" disini akan lebih berarti sebagai hubungan antara akumulasi cost yang telah terjadi (dibebankan) sampai dengan waktu tertentu dengan total cost sampai pekerjaan selesai dan diterima oleh pemesan.

Pada metode persentase penyelesaian kontrak, realisasi laba-rugi atas kontrak jangka panjang itu berjalan dari waktu ke waktu sesuai dengan pelaksanaan pekerjaan untuk menyelesaikan kontrak tersebut atau dengan kata lain laba-rugi atas kontrak merupakan jumlah komulatif dari periodik untuk

jangka waktu penyelesaian kontrak tersebut. Sebagai konsekwensinya pada setiap akhir periode akuntansi harus diadakan perhitungan (berdasarkan taksiran) atas tingkat penyelesaian.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pengakuan pendapatan berdasarkan atas kontrak jangka panjang berdasarkan metode persentase penyelesaian kontrak merupakan penyimpangan terhadap prinsip harga historis dan prinsip realisasi sebagai dasar pengakuan yang paling objektif dalam praktek akuntansi. Dimana pengakuan laba-rugi periodik terhadap kontrak dalam penyelesaian dengan harga kontrak yang difakturkan dilaporkan dalam neraca tidak lagi berdasarkan harga historisnya.

2. Metode Kontrak Selesai (*Completed Contract Method*)

Metode kontrak selesai adalah pendapatan diakui (dicatat) pada saat pekerjaan atas kontrak jangka panjang diselesaikan. Ini berarti bahwa pada metode kontrak selesai tidak ada laba-rugi pendapatan diakui dalam periode tahun buku dimana kontrak atau pekerjaan belum diselesaikan. Metode ini digunakan apabila taksiran atas biaya dan jangka waktu penyelesaian kontrak kurang dapat ditentukan atau diragukan.

Metode kontrak selesai lebih praktis dibandingkan dengan metode persentase penyelesaian karena tidak memerlukan banyak unsur taksiran.

Metode ini lebih konsisten dengan *sales basic*, karena pada metode ini tidak ada pengakuan pendapatan sampai pekerjaan selesai atau penjualan dianggap selesai.

Metode ini juga sesuai dengan prinsip harga historis karena menggunakan harga pokok sebagai dasar penilaian terhadap kontrak/pekerjaan dalam pelaksanaan dan dicantumkan dalam neraca sebesar biaya sesungguhnya terjadi (dikurangi biaya-biaya harga kontrak yang difakturkan).

D. Pendapatan Diakui Pada Saat Pembayaran Diterima

Cara pengakuan pendapatan dan pada saat pembayaran diterima adalah salah satu penyimpangan dari pengakuan pendapatan berdasarkan penjualan. Penerapan dasar penerimaan kas dalam mengakui pendapatan banyak dijumpai dalam perusahaan jasa dan perusahaan yang melakukan penjualan yang pembayarannya secara angsuran.

Pada perusahaan jasa dalam hal ini penyerahan jasa berada dalam posisi yang kurang menguntungkan dibandingkan dengan perusahaan dagang dalam hal jasa yang telah diserahkan tidak dapat ditarik atau diperoleh kembali seperti barang dagangan. Sehingga penggunaan dasar tunai lebih memungkinkan untuk digunakan.

Dalam *Standar Akuntansi Keuangan (SAK) PSAK 23* Paragraf 13 – 18 dikemukakan bahwa pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

- “ a. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal “.

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

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

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

Jika perusahaan hanya menahan risiko tidak signifikan atas kepemilikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan diakui. Misalnya, penjual mungkin menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas dari jumlah yang jatuh tempo. Dalam hal seperti itu, jika perusahaan telah memindahkan manfaat kepemilikan dan risiko yang signifikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan harus diakui. Contoh lain perusahaan yang hanya menahan risiko yang tidak signifikan dari kepemilikan adalah dalam penjualan eceran dengan syarat dapat dikembalikan bila pelanggan tidak puas. Pendapatan dalam hal ini diakui pada

waktu penjualan dilakukan jika penjual dapat mengestimasi secara andal retur yang akan terjadi dan mengakui suatu kewajiban untuk retur berdasarkan pengalaman sebelumnya dan faktor-faktor lain yang relevan.

Pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir kepada perusahaan. Kadang-kadang, kemungkinan hal tersebut terjadi sangat kecil, sampai imbalan diterima atau sampai suatu ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada kepastian bahwa pemerintahan asing akan memberi ijin untuk pengiriman imbalan untuk suatu penjualan di suatu negara asing. Bila ijin diberikan, ketidakpastian tersebut dihilangkan dan pendapatan diakui. Namun, bila suatu ketidakpastian timbul tentang kolektibilitas sejumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan jumlah yang tidak tertagih atau jumlah pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban, menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semula.

Pendapatan dan beban sehubungan dengan suatu transaksi atau peristiwa tertentu diakui secara bersamaan; proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban (*matching revenue and expense*). Beban, termasuk jaminan dan biaya lain yang terjadi setelah pengiriman barang, biasanya dapat diukur dengan andal jika kondisi lain untuk pengakuan pendapatan yang berkaitan dapat dipenuhi. Tetapi, pendapatan tidak dapat

diakui bila beban yang berkaitan tidak dapat diukur dengan andal. Dalam keadaan demikian, setiap imbalan yang telah diterima untuk penjualan barang tersebut diakui sebagai suatu kewajiban.

2.6. Metode Pengakuan Laba Kotor Pada Penjualan Angsuran.

Dalam menetapkan laba kotor atas penjualan angsuran ada dua pendekatan yang umum digunakan seperti yang dikemukakan oleh Hadori Yunus dan Harnanto dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Lanjutan* (1996:110) yaitu :

- “ 1. Laba kotor diakui untuk periode mana penjualan dilakukan, atau
2. Laba kotor dapat dihubungkan dengan periode dimana realisasi pembayaran telah terjadi sesuai dengan perjanjian “.

Lab Kotor Diakui Dalam Periode Terjadinya Transaksi Penjualan

Dengan cara ini transaksi penjualan angsuran diperlakukan seperti halnya transaksi penjualan kredit. Laba kotor yang terjadi diakui pada saat penyerahan barang dengan ditandai oleh timbulnya piutang/tagihan kepada langganan.

Apabila prosedur demikian diikuti maka sebagai konsekwensinya pengakuan terhadap biaya-biaya yang berhubungan dan dapat diidentifikasi dengan pendapatan-pendapatan yang bersangkutan harus pula dilakukan. Beban biaya

untuk pendapatan dalam periode yang bersangkutan harus meliputi biaya-biaya yang diperkirakan akan terjadi dalam hubungannya dengan pengumpulan piutang atas kontrak penjualan angsuran, kemungkinan tidak dapatnya piutang itu direalisasikan maupun kemungkinan rugi sebagai akibat pembatalan kontrak.

Laba Kotor Diakui Berdasarkan Periode-Periode Terjadinya Realisasi Penerimaan Kas

Pada cara ini laba kotor diakui sesuai dengan jumlah uang kas dari penjualan angsuran yang direalisasinya dalam periode-periode yang bersangkutan. Prosedur ini biasanya dipergunakan untuk kontrak-kontrak penjualan yang jangka waktunya melampaui satu periode akuntansi. Dalam hal ini ada beberapa alternatif prosedur yang dapat dilaksanakan. Prosedur mana yang akan dipakai harus benar-benar dipertimbangkan sesuai dengan rencana penjualan angsuran yang ada, sehingga akan benar-benar cocok dengan kehendak dalam mengukur laba (rugi) yang akan terjadi.

Prosedur yang menghubungkan tingkat keuntungan dengan realisasi penerimaan angsuran pada perjanjian penjualan angsuran menurut Hadori Yunus dan Hamanto dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Lanjutan* (1996:111) adalah sebagai berikut :

- “ 1. Penerimaan pembayaran pertama dicatat sebagai pengembalian harga pokok (Cost) dari barang-barang yang dijual atau service yang diserahkan, sesudah seluruh harga pokok (Cost) kembali, maka penerimaan-penerimaan selanjutnya baru dicatat sebagai keuntungan.
2. Penerimaan pembayaran pertama dicatat sebagai realisasi keuntungan yang diperoleh sesuai dengan kontrak penjualan; sesudah seluruh keuntungan yang ada terpenuhi, maka penerimaan-penerimaan selanjutnya dicatat sebagai pengumpulan kembali/pengembalian harga pokok (Cost).
3. Setiap penerimaan pembayaran yang sesuai dengan perjanjian dicatat baik sebagai pengembalian harga pokok (Cost) maupun sebagai realisasi keuntungan di dalam perbandingan yang sesuai dengan posisi harga pokok dan keuntungan yang terjadi pada saat perjanjian penjualan angsuran ditandatangani. Di dalam hal ini keuntungan akan selalu sejalan dengan tingkat pembayaran angsuran selama jangka perjanjian.
4. Metode ini memberikan kemungkinan untuk mengakui, keuntungan proporsional dengan tingkat penerimaan pembayaran angsuran. Di dalam akuntansi prosedur demikian dikenal dengan metode angsuran atau dasar angsuran (*installment method or installment basis*) “.

2.7. Penyajian Laporan Keuangan Pada Penjualan Angsuran.

Penyajian informasi penjualan angsuran di dalam laporan keuangan (yang berupa Neraca dan Perhitungan Rugi-Laba) tidak banyak berbeda seperti penyusunan laporan-laporan keuangan pada umumnya.

Hanya disini, di dalam neraca akan terdapat rekening “Piutang Penjualan Angsuran” dan “Laba Kotor Yang Belum Direalisasi” yang erat hubungannya dengan pelaksanaan penjualan angsuran tersebut.

Persoalan yang timbul adalah di dalam kelompok atau *group* rekening mana “Piutang Penjualan Angsuran” dan “Laba Kotor Yang Belum Direalisasi” itu diklasifikasikan dalam neraca.

Apabila piutang penjualan angsuran dicatat sebagai golongan aktiva lancar, maka posisinya sama dengan piutang biasa, sehingga dapat diinterpretasikan sebagai aktiva yang dapat dikonversikan menjadi uang kas dalam siklus operasi normal perusahaan (tidak lebih dari satu tahun). Padahal untuk transaksi penjualan angsuran, realisasi piutang menjadi uang kas mungkin meliputi jangka waktu lebih dari satu tahun.

Dengan tidak menyimpang dari Prinsip Akuntansi yang lazim, maka “Piutang Penjualan Angsuran” pada umumnya dapat dilaporkan sebagai golongan “Aktiva Lancar” dengan diberikan penjelasan tertentu sehingga jelas dan tidak menyesatkan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan yang bersangkutan.

Misalnya dengan memberikan “*footnote*” atau melampirkan Piutang Penjualan Angsuran dengan menyebutkan tanggal dan jangka waktu piutang tersebut akan menjadi jatuh tempo.

Untuk “*Laba Kotor Yang Belum Direalisasi*” di dalam neraca dapat dicantumkan kedalam salah satu dari ketiga kelompok tersebut dibawah ini sebagaimana dikemukakan oleh Hadori Yunus dan Harnanto dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Lanjutan* (1996:123) :

- “ 1. Sebagai hutang (*liability*) dan dilaporkan di bawah kelompok “Pendapatan Yang Masih Akan Diterima” (*deferred revenue*).
2. Sebagai rekening penilaian (*valuation account*) dan mengurangi rekening “Piutang Penjualan Angsuran”.
3. Sebagai rekening modal dan dicatat sebagai bagian dari Laba Yang Ditahan (*retained earning*) “.

Laba kotor yang belum direalisasi dari penjualan angsuran biasanya disajikan dalam kelompok hutang di dalam neraca sebagai “Pendapatan Yang Masih Harus Diterima” (*deferred revenue*).

Penyajian semacam ini dilaksanakan, karena penjualan angsuran sesungguhnya menaikkan modal kerja perusahaan. Tetapi pengakuan tambahnya modal kerja ini harus menanti perubahan piutang penjualan angsuran ke dalam uang tunai (menanti pembayaran piutang dari langganan yang bersangkutan).

Apabila pendapat ini dipertahankan yang berarti pula prosedur penjualan angsuran diikuti, maka saldo laba yang belum direalisasi itu lebih baik dipandang sebagai rekening penilaian aktiva (*assets valuation account*). Penyajian sebagai rekening penilaian aktiva ini didasarkan atas pendapat belum adanya jaminan tentang realisasi pendapatan (*revenue*) disamping jumlah piutang yang sudah dicatat.

Tetapi penerimaan pembayaran piutang penjualan angsuran berarti pula mengurangi rekening penilaian aktiva. Jadi memungkinkan adanya pengakuan pendapatan dalam periode berikutnya setelah terjadinya penjualan.

Di lain pihak, apabila penerimaan piutang penjualan angsuran dapat dijamin, maka setiap terjadi penjualan angsuran sudah mengakibatkan tambahnya laba kotor seperti halnya pada penjualan reguler.

Dari laba kotor itu, harus dikecualikan terhadap laba yang belum dapat diakui sehubungan dengan penentuan pajak pendapatan perusahaan (pajak perseroan) atau laba yang belum bisa dibagikan sebagai deviden sampai laba dari penjualan angsuran itu benar-benar sudah direalisasikan.

2.8. Perlakuan Akuntansi Atas Pendapatan Bunga.

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

Kebijaksanaan pembayaran bunga secara periodik pada umumnya menggunakan salah satu dari bentuk seperti tersebut di bawah ini seperti yang dikemukakan Hadori Yunus dan Hamanto dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Lanjutan* (1996:131) :

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

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



UNIVERSITAS

BOSOWA



BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Daerah dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada UD. JOHAR SEJATI MOTOR yang berlokasi di Kotamadya Ujungpandang Sulawesi Selatan, serta penelitian dilaksanakan 45 (empat puluh lima) hari.

3.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam mengadakan pengumpulan data untuk melengkapi penyusunan skripsi ini, maka penulis memperoleh data melalui dengan 2 (dua) cara penelitian sebagai berikut :

1. Penelitian Pustaka (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari literatur-literatur dan tulisan-tulisan ilmiah lainnya yang mempunyai hubungan dengan masalah yang akan diteliti.

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengadakan wawancara secara langsung serta pengamatan pada perusahaan dimana penulis mengadakan penelitian kepada pihak yang berwenang yang ada kaitannya dengan masalah yang akan diteliti.

3.3. Jenis dan Sumber Data.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. *Data kuantitatif* adalah data-data yang berupa laporan keuangan, daftar penjualan, surat-surat perjanjian (kontrak) penjualan angsuran, jangka waktu angsuran, prosentase uang muka dan bunga yang ditetapkan.
2. *Data kualitatif* adalah data yang berupa penjelasan dari pimpinan dan staf mengenai operasi perusahaan.

Sumber data dalam penelitian ini adalah :

1. *Data primer*, adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan langsung dengan bagian keuangan dan akuntansi.
2. *Data sekunder*, adalah data yang berupa dokumen dan informasi tertulis yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

3.4 Metode Analisis

3.4.1 Metode Komparatif

Analisa terhadap data yang diperoleh dilakukan dengan metode komparatif yaitu dengan membandingkan metode-metode pengakuan pendapatan penjualan angsuran yang ditetapkan perusahaan dengan kerangka teori dan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

3.4.1 Alat Analisis

Alat analisis yang digunakan adalah Formulasi Rugi - Laba Multiple Step. Multiple Step yaitu : Bentuk laporan rugi laba dimana dilakukan beberapa pengelompokan terhadap pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya yang disusun dalam urutan-urutan tertentu sehingga bisa dihitung penghasilan sebagai berikut :

- *Laba bruto*, yaitu penjualan dikurangi harga pokok penjualan
- *Penghasilan usaha bersih*, yaitu laba bruto dikurangi biaya-biaya usaha.
- *Penghasilan bersih sebelum pajak*, yaitu penghasilan usaha bersih ditambah dan dikurangi dengan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya diluar usaha.
- *Penghasilan bersih sesudah pajak*, yaitu penghasilan bersih sebelum pajak dikurangi pajak penghasilan.
- *Penghasilan bersih dan elemen-elemen luar biasa*, yaitu penghasilan bersih sesudah pajak ditambah dan atau dikurangi dengan elemen-elemen yang tidak biasa (sudah diperhitungkan pajak penghasilan untuk pos luar biasa).

Bentuk laporan keuangan Multiple Step digunakan untuk menunjukkan secara jelas pemisahan elemen penghasilan, yaitu antara penjualan tunai dan penjualan angsuran.

BAB IV

ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN TERHADAP PENGAKUAN PENDAPATAN PADA UD. JOHAR SEJATI MOTOR

4.1. Sistim dan Prosedur Penjualan Angsuran

Prosedur penjualan angsuran antara satu perusahaan dengan perusahaan lain mungkin berbeda, yang bisa ditemukan dalam praktek. Seperti halnya dengan UD. Johar Sejati Motor di Ujungpandang, juga mempunyai prosedur penjualan angsuran yang diterapkan pada perusahaan tersebut.

Sebagaimana dikemukakan pada bab terdahulu, bahwa salah satu ciri yang biasa terdapat dalam suatu penjualan angsuran yaitu adanya uang muka (*down payment*). Uang muka yang diterima oleh penjual/perusahaan dijadikan dasar atau jaminan untuk menyerahkan barang pada pihak pembeli yang telah melakukan perjanjian jual-beli angsuran. Berapa besarnya uang muka ini tergantung dari kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak atau berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan informasi yang diperoleh penulis selama mengadakan penelitian pada UD. Johar Sejati Motor, maka sistim dan prosedur penjualan angsuran yang dilakukan dapat ditempuh dengan dua cara tergantung dari tersedia atau tidaknya stock yang akan dijual, yaitu : (1) sistem dan prosedur

penjualan melalui *sales confirmation* (perjanjian sewa-beli sementara), dan (2) sistem dan prosedur penjualan angsuran dimana barang diserahkan pada saat *down payment* (uang muka) diterima.

4.1.1. Sistem dan Prosedur Penjualan Angsuran Melalui Sales Confirmation

Yang dimaksud dengan sistem penjualan angsuran melalui *sales confirmation* adalah penjualan yang dilakukan dengan cara pesanan terlebih dahulu oleh calon pembeli, sebelum barang tiba di gudang penjual atau belum ada dalam stock. Jika telah dicapai kesepakatan antara kedua belah pihak, baik mengenai harga maupun syarat-syarat yang mengikat antara keduanya, maka dibuatlah *sales confirmation* sebagai perjanjian sementara menunggu sampai barang yang bersangkutan siap untuk diserahkan kepada pembeli. Jumlah atau besarnya uang yang diserahkan (*down payment*), yang dinyatakan dalam *sales confirmation*, biasanya lebih kecil atau sama dengan besarnya uang muka yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan, dan oleh perusahaan dicatat atau dilaporkan sebagai uang muka penjualan.

Jika dalam waktu tertentu, mobil yang dimaksud telah tersedia, maka transaksi ini dilanjutkan dengan persetujuan sewa -beli dan pihak perusahaan akan menyerahkan mobil setelah ketentuan-ketentuan yang mengikat transaksi penyicilan itu diterima atau disetujui oleh pihak pembeli sebagaimana yang ditandatangani dalam perjanjian.

Jika jumlah pembayaran *down payment* oleh calon pembeli belum mencapai jumlah yang telah ditetapkan berdasarkan ketentuan, maka jumlah ini akan dicukupkan oleh pihak pembeli dan oleh perusahaan akan diperhitungkan sebagai pembayaran piutang penjualan angsuran pada saat terjadinya penjualan. Sedangkan calon pembeli telah melakukan pembayaran uang muka yang telah ditetapkan, maka jumlah pembayaran uang muka yang lalu itu diperhitungkan sebagai pembayaran piutang penjualan angsuran.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam *flow chart* sistem dan prosedur penjualan angsuran dengan didahului sales confirmation pada halaman 42.

A. Sistem dan Prosedur Penjualan Angsuran Melalui Sales Confirmation

1. Menerima order dari pembeli
2. Mengisi Sales Confirmation (Perjanjian Sewa-Beli sementara), 3 rangkap.
3. Mendistribusikan seluruhnya ke bagian kredit
4. Diarsipkan sementara (sales confirmation lembar 3, yang diterima dari bagian kredit).

Bagian Kredit

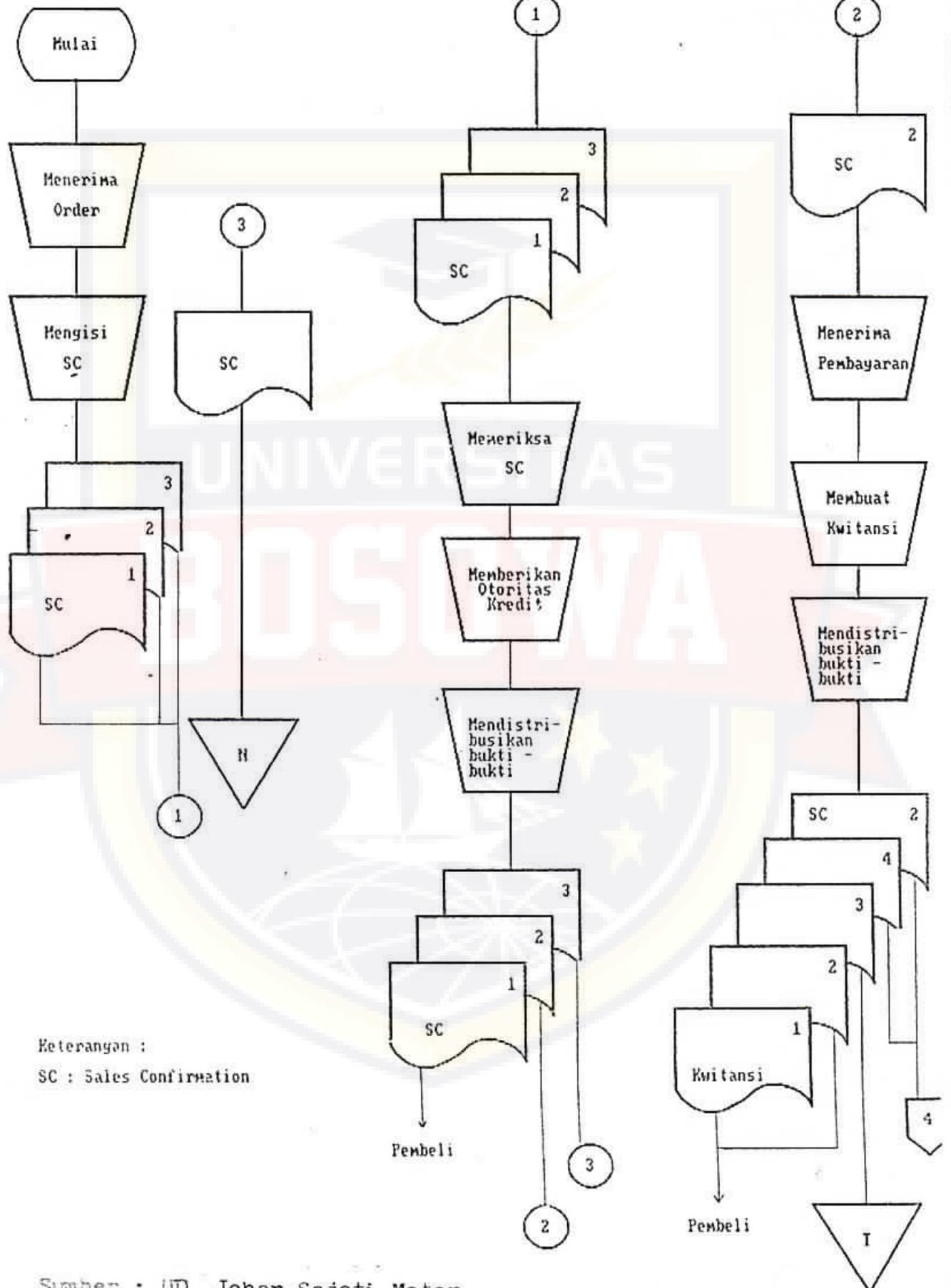
1. Menerima seluruh lembar sales confirmation dari bagian penjualan.
2. Memeriksa sales confirmation dan memberikan otorisasi kredit.

**SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN CICILAN
MELALUI SALES CONFIRMATION**

Bagian Penjualan

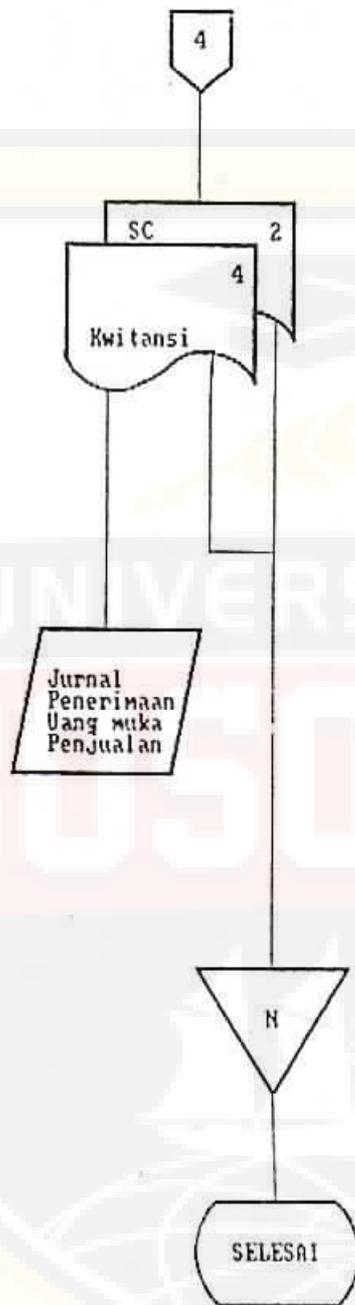
Bagian Kredit

Bagian Keuangan/Kas.



Keterangan :
SC : Sales Confirmation

Sumber : UD. Johar Sejati Motor

BAGIAN AKUNTANSI

Sumber : UD. Johar Sejati Motor

3. Mendistribusikan sales confirmation.

- Lembar 1 : untuk pembeli
- Lembar 2 : dikirim ke bagian keuangan/kasa untuk penyelesaian pembayaran.
- Lembar 3 : dikirim kembali ke bagian penjualan.

Bagian Keuangan/Kasa

1. Menerima sales confirmation lembar 2 dari bagian kredit.
2. Menerima pembayaran dari pembeli.
3. Membuat kwitansi dan mendistribusikan bukti-bukti
 - Lembar 1 dan 2 : untuk pembeli
 - Lembar 3 : diarsipkan
 - Lembar 4 dan sales confirmation lembar 2 ke bagian akuntansi.

Bagian Akuntansi :

1. Menerima sales confirmation lembar 2 dan kwitansi lembar 4
2. Mencatat dalam jurnal penerimaan uang muka penjualan angsuran dan mengarsipkan bukti-bukti.

4.1.2. Sistem dan Prosedur Penjualan Angsuran Dimana Barang Diserahkan Pada Saat Uang Muka Diterima

Sistem penjualan ini tidak didahului dengan pengisian *sales confirmation* seperti yang telah dikemukakan. Sistem ini dilakukan apabila telah tersedia dalam stock untuk dijual atau tersedia untuk diserahkan kepada pembeli atau calon pembeli.

Jika oleh pembeli telah sepakat mengenai harga dan syarat-syarat yang mengikat maka transaksi ini langsung dibuatkan perjanjian sewa beli yang didalamnya mengatur syarat-syarat yang harus yang dipenuhi oleh kedua belah pihak baik mengenai syarat pembayaran, maupun hal-hal yang mengikat pada waktu masa angsuran sampai saat pemilikan oleh pihak pembeli. Barang diserahkan bilamana uang muka yang telah ditetapkan telah diterima oleh pihak penjual.

Sistem dan prosedur penjualan angsuran ini dapat dilihat pada flow chart halaman 46,

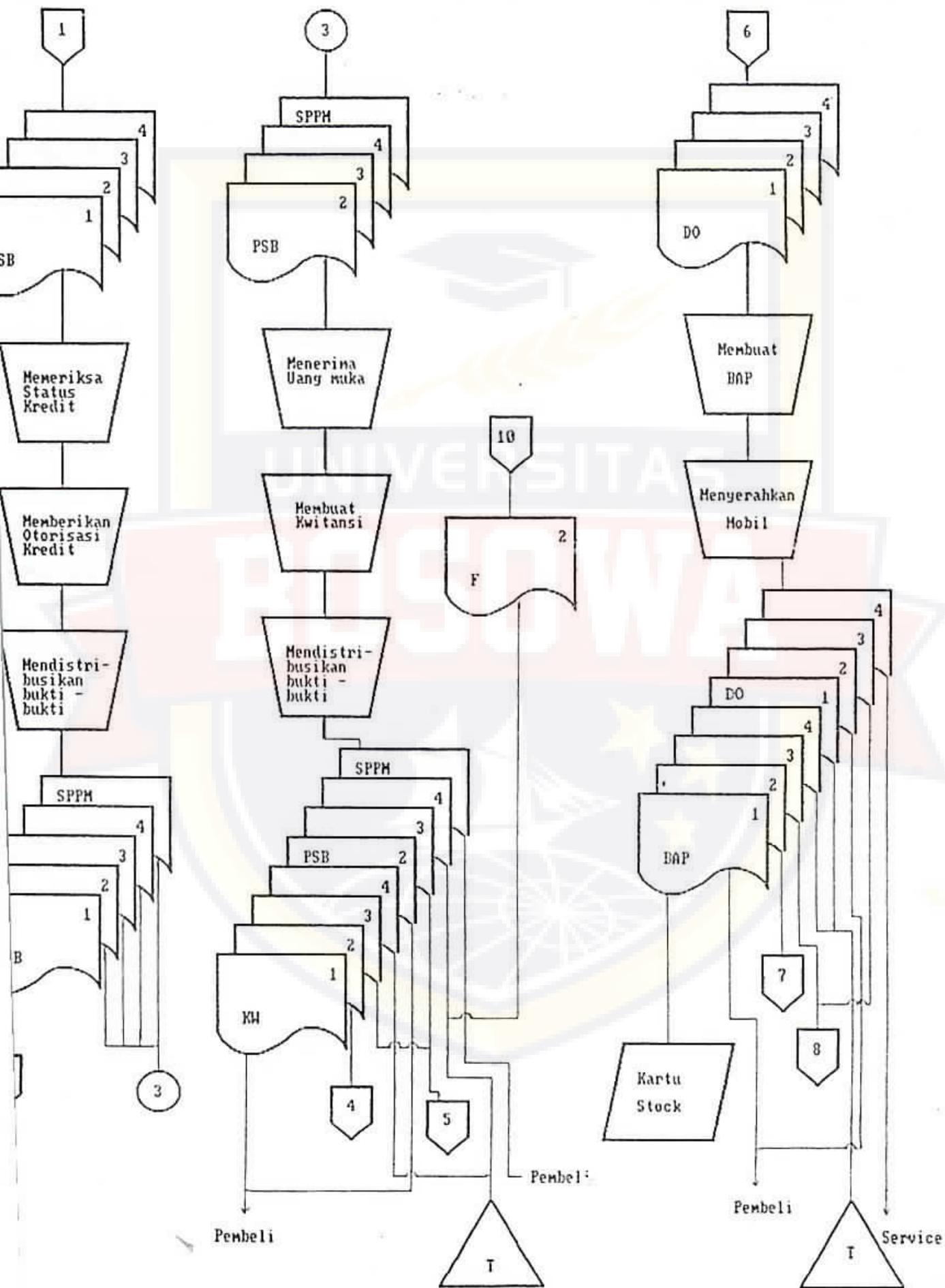
Bagian Penjualan

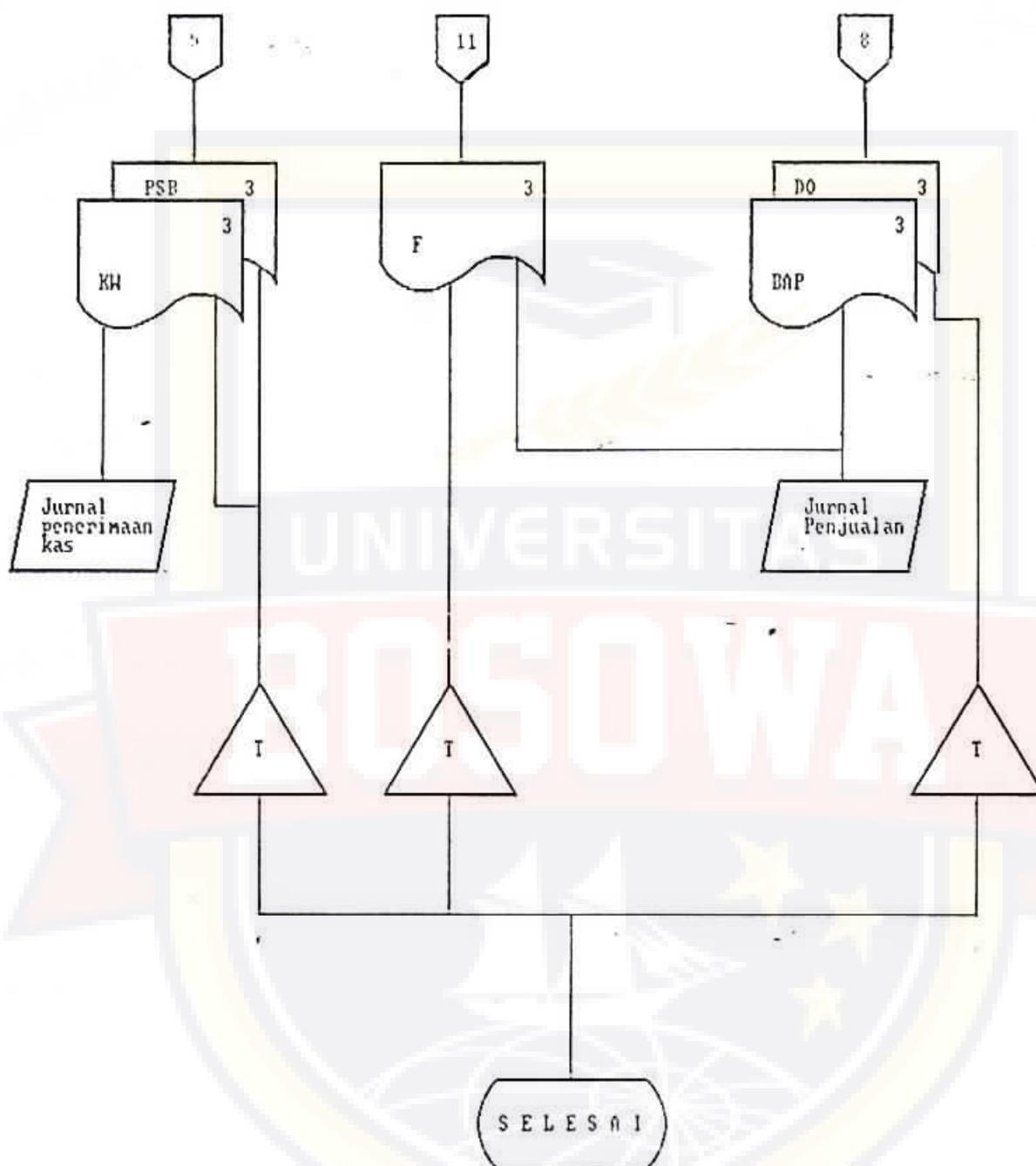
1. Menerima order pembelian
2. Mengisi perjanjian sewa-beli dan mendistribusikan seluruhnya ke bagian kredit untuk meminta otorisasi penjualan angsuran/kredit.

Bagian Kredit

Bagian Keuangan/Kasa

Bagian Gudang/Deliveri



BAGIAN AKUNTANSI

KETERANGAN :

- PSB : Perjanjian Sewa Beli
 SPPM : Surat Pernyataan Penyerahan Mobil
 KH : Kwitansi
 DO : Delivery Order
 F : Faktur
 STNK : Surat Tanda Nomor Kendaraan
 NP : Nomor Polisi

3. Menerima otorisasi penjualan angsuran (perjanjian sewa-beli lembar 2) dari bagian kredit.
4. Menerima kwitansi lembar 2 dari bagian keuangan/kasa
5. berdasarkan bukti-bukti tersebut bagian ini membuat DO (*Delivery Order*) sebanyak 5 lembar.
6. Mendistribusikan Delivery Order :
 - Lembar 1, 2, 3 dan 4 dikirim seluruhnya ke bagian gudang.
 - Lembar 5 diarsipkan sementara bersama-sama dengan perjanjian sewa-beli lembar 1 dan kwitansi lembar 2.
7. Menerima BAP (*Berita Acara Penyerahan*) kendaraan lembar 3 dari bagian gudang / delivery.
8. Berdasarkan bukti-bukti tersebut kemudian dibuat faktur sebanyak 4 lembar dan didistribusikan sebagai berikut :
 - lembar 1 : untuk pembeli bersama-sama dengan STNK.
 - lembar 2 : dikirim ke bagian keuangan / kasa.
 - lembar 3 : dikirim ke bagian akuntansi.
 - lembar 4 : diarsipkan bersama-sama dengan DO lembar 5, kwitansi lembar 2, PSB lembar 1 dan BAP lembar 3.

Bagian Kredit :

1. Menerima perjanjian sewa-beli seluruhnya dari bagian penjualan.
2. Menerima dan memberikan otorisasi penjualan angsuran atas perjanjian sewa-beli serta status kredit pembeli.
3. Membuat SPPM (*Surat Pernyataan Penyerahan Mobil*), dan mendistribusikan bukti-bukti :
 - lembar 1 : untuk bagian penjualan.
 - lembar 2, 3, 4 dan SPPM dikirim ke bagian keuangan/kasa.

Bagian Gudang / Delivery

1. Menerima Delivery Order lembar 1, 2, 3 dan 4 dari bagian penjualan.
2. Membuat BAP (*Berita Acara Penyerahan*) mobil sebanyak 4 lembar.
3. Mencatat pengeluaran mobil dan kartu stock kemudian mendistribusikan bukti-bukti :
 - BAP lembar 1, DO lembar 2 untuk pembeli.
 - BAP lembar 2, dikirim ke bagian penjualan.
 - BAP lembar 3, dan DO lembar 3 dikirim ke bagian akuntansi.
 - BAP lembar 4, dan DO lembar 1 diarsipkan.
 - DO lembar 4 dikirim ke bagian service.

Bagian Akuntansi

1. Menerima PSB lembar 3, kwitansi lembar 3 dari bagian keuangan/kasa.
2. Menerima faktur lembar 3 dari bagian penjualan.
3. Menerima DO lembar 3 dan BAP lembar 3 dari bagian gudang.
4. Membuat jurnal penjualan dan jurnal penerimaan.
5. Seluruh bukti-bukti diarsipkan.

Sesuai dengan isi perjanjian (kontrak) penjualan angsuran yang telah ditetapkan, maka selama sisa harga sewa-beli bunga dan atau bunga kelalaian dan segala biaya-biaya yang menjadi beban dan tanggung jawab pihak pembeli yang belum dilunasi, maka mobil tersebut masih merupakan hak pihak perusahaan. Sisa harga kendaraan yang belum dilunasi tersebut tidak dihipotikkan dan atau diserahkan kepada badan " Trust" (Trustee). Sehingga dapat dikatakan bahwa bentuk perjanjian (kontrak) penjualan angsuran yang ditetapkan oleh perusahaan ini adalah perjanjian penjualan bersyarat (*Conditional Sales Contract*), dimana kendaraan telah diserahkan, tetapi hak atas kendaraan masih berada di tangan pihak perusahaan sampai seluruh pembayaran sudah lunas.

Sedang mengenai tunggakan pembayaran angsuran atau sisa harga sewa-beli yang telah disepakati akan dikenakan denda Rp. 5.000 per hari. Hal lain yang diatur dalam perjanjian tersebut diatas adalah bahwa penunggakan 2

bulan berturut-turut oleh pembeli dianggap sebagai kelalaian, maka kendaraan tersebut akan ditarik oleh pihak perusahaan, namun pembeli masih diberikan kesempatan untuk menebus kendaraan tersebut dengan melunasi seluruh tunggakan dan biaya lainnya yang telah disepakati sebelumnya. Dan apabila sampai batas waktu yang telah ditetapkan dan pembeli tetap tidak dapat menebusnya maka kendaraan tersebut dinyatakan menjadi hak perusahaan.

4.2. Saat Pengakuan Pendapatan.

Pada sistem dan prosedur (*flow chart*) dapat dilihat bahwa penentuan pengakuan pendapatan atas penjualan angsuran dicatat atau diakui pada saat terjadinya penyerahan mobil yang ditandai dengan pembuatan *Delivery Order* dan Berita Acara Penyerahan. Penyerahan uang muka yang telah dilakukan setelah pembeli menyerahkan uang muka yang telah menjadi ketetapan. Akan tetapi penerimaan uang muka yang dimaksud tidak selalu merupakan dasar untuk mencatat adanya pendapatan atas penjualan angsuran. Oleh karena dalam sistem penjualan yang dianut, dapat saja dilakukan ikatan atau perjanjian untuk melakukan penjualan angsuran tanpa adanya stock yang tersedia untuk diserahkan pada calon atau pihak pembeli. Kenyataan ini dapat dilihat dalam sistem dan prosedur penjualan angsuran yang didahului dengan pengisian *sales confirmation* sebagaimana yang telah digambarkan di muka.

Untuk pendapatan bunga yang timbul dari piutang penjualan angsuran yang jumlahnya ditetapkan berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah yang harus dicicil, maka sehubungan dengan pengamatan yang dilakukan pada UD. Johar Sejati Motor pendapatan bunga atas penjualan angsuran diakui atau dicatat pada saat adanya penerimaan dari pihak pembeli atau pada saat adanya realisasi penerimaannya.

4.3. Cara Penetapan Laba Kotor Atas Penjualan Angsuran

Seperti yang telah diuraikan dalam sub bab 2.6, bahwa ada dua pendekatan yang dapat digunakan dalam penetapan laba kotor atas penjualan angsuran, *pertama* ; laba kotor diakui dalam periode terjadinya transaksi penjualan, dan *kedua* ;laba kotor diakui dalam periode dimana realisasinya pembayaran telah terjadi sesuai dengan perjanjian.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, nampak bahwa metode yang digunakan adalah metode laba kotor diakui pada periode penjualan dilakukan atau pada saat sewa-beli. Dimana bagian akuntansi yang akan mendebet harga pokok penjualan dan persediaan barang dagangan dikredit, hal ini juga dapat dilihat pada laporan keuangan yang diterbitkan pada setiap akhir tahun buku. Dalam laporan tersebut tidak ditemukan adanya perkiraan laba kotor yang belum direalisasi dan laba kotor yang telah direalisasi sebagaimana

yang biasa digunakan dalam metode penetapan laba kotor yang diakui pada periode dimana pembayaran angsuran diterima.

Dengan digunakannya metode tersebut, maka laba penjualan (yang merupakan selisih antara harga jual dan harga pokok), diakui seluruhnya pada tahun dilakukannya penjualan angsuran. Hasil penagihan merupakan pelunasan piutang angsuran pada setiap kali angsuran, dan dianggap sebagaimana pengembalian harga pokok atas penjualan angsuran yang dilakukan bersama-sama dengan pelunasan piutang angsuran akan diakui sebagai pendapatan bunga.

4.4. Metode Perhitungan Bunga Atas Penjualan Angsuran

Metode perhitungan bunga yang ditetapkan dalam penjualan angsuran perusahaan ini adalah metode penentuan harga secara periodik diperhitungkan dari sisa harga kontrak (*Flat atau Add on*). Dimana dalam metode ini bunga secara periodik diperhitungkan saldo awal piutang. Dengan demikian besarnya bunga dan pokok angsuran ditentukan sekali saja dan selanjutnya pembayaran bunga pada setiap angsuran adalah sama besarnya.

Besarnya bunga yang ditetapkan atas penjualan angsuran pada perusahaan ini dalam tahun 1998 adalah 30% pertahun. Sedangkan uang muka (*down payment*) yang ditetapkan adalah minimal sebesar 40% dari harga kendaraan. Semakin besar uang muka akan berakibat lebih kecilnya

pembayaran pokok angsuran dan bunga. Maksimal jangka waktu angsuran adalah 4 tahun atau 48 bulan dan tanggal jatuh tempo pertama dari angsuran adalah 1 bulan sesudah tanggal faktur dengan jangka waktu pembayaran angsuran diantara angsuran yang satu dengan yang lain adalah 1 bulan.

Sebagai contoh “UD. Johar Sejati Motor” pada tanggal 5 Januari 1998 menjual sebuah kendaraan merek Suzuki Carry Type Microlet dengan perincian sebagai berikut : harga per unit Rp. 37.000.000,- (*off the road* / harga lengkap) pembayaran uang muka sebesar Rp. 14.800.000,- (40%), tambahan uang muka dibayar 7 Pebruari 1998 sebesar Rp. 3.700.000,- dengan bunga 30% per tahun dan sisanya diangsur selama 48 kali pembayaran secara bulanan, maka perhitungan atas penjualan angsuran tersebut adalah :

Harga jual	Rp. 37.000.000,-
Uang muka 40% x Rp. 37.000.000,-	<u>Rp. 14.800.000,-</u>
	Rp. 22.200.000,-
Tambahan uang muka tanggal 7 Pebruari1998	<u>Rp. 3.700.000,-</u>
Sisa pokok angsuran	Rp. 18.500.000,-
Bunga 30% x 4 x Rp. 18.500.000,-	<u>Rp. 22.200.000,-</u>
Jumlah yang akan diangsur selama 48 kali angsuran bulanan yang sama	Rp. 40.700.000,-
Maka jumlah angsuran perbulan	<u>Rp. 40.700.000,-</u> 48

(Dibulatkan = Rp. 847.900,-)

Dari contoh di atas besarnya uang muka yang ditetapkan adalah 50%, dimana pembayaran uang muka pertama sebesar Rp. 14.800.000,- (40%) dan tambahan uang muka Rp. 3.700.000,- (10%) yang dilakukan pada tanggal 7 Pebruari 1998, jumlah angsuran perbulan sebesar Rp. 385.400,- (Rp. 18.500.000,- : 48) ditambah bunga sebesar Rp. 462.500,- (22.200.000,- : 48). Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel sebagai berikut :

UNIVERSITAS

BOSOWA



Tabel 1

Pembayaran Uang Muka 50%, Bunga 30% dan Pokok Angsuran
Dari Penjualan Angsuran Selama 48 Bulan

Tanggal	Bunga (Rp)	Pokok Angsuran (Rp)	Total Pembayaran	Sisa Pokok (Rp)	Sisa Pokok Dan Bunga (Rp)
05/01/1998	-	-	-	37.000.000,-	59.200.000,-
05/01/1998	-	14.800.000,-	14.800.000,-	22.200.000,-	44.400.000,-
07/02/1998	-	3.700.000,-	3.700.000,-	18.500.000,-	40.700.000,-
07/02/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	18.114.600,-	39.852.100,-
07/03/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	17729200,-	39.004.200,-
07/04/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	17343800,-	38.156.300,-
07/05/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	16958400,-	37.308.400,-
07/06/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	16573000,-	36.460.500,-
07/07/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	16187600,-	35.612.600,-
07/08/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	15802200,-	34.764.700,-
07/09/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	15416800,-	33.916.800,-
07/10/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	15031400,-	33.068.900,-
07/11/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	14646000,-	32.221.000,-
07/12/1998	462.500,-	385.400,-	847.900,-	14260600,-	31.373.100,-
07/01/1999	462.500,-	385.400,-	847.900,-	13875200,-	30.525.200,-
Dst	Dst	Dst	Dst	Dst	Dst
07/01/2002	462.500,-	385.400,-	847.900,-	Nihil	Nihil
Jumlah	22.200.000,-	18.499.200,-	40.699.200,-	-	-

Sumber : UD. Johar Sejati Motor

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa UD. Johar Sejati Motor selama 48 bulan akan menerima pendapatan bunga sebesar Rp. 22.200.000,-.

Apabila pada contoh tersebut di atas pembayaran tambahan uang muka pada tanggal 7 Januari 1998 dianggap bagian dari sisa harga sewa-beli, sehingga uang muka yang ditetapkan hanya sebesar 40%. Maka perhitungan atas penjualan angsuran tersebut adalah :

Harga jual	Rp. 37.000.000,-
Uang muka 40% x Rp. 37.000.000,-	<u>Rp. 14.800.000,-</u>
Sisa pokok angsuran	Rp. 22.200.000,-
Bunga 30% x 4 x Rp. 22.200.000,-	<u>Rp. 26.640.000,-</u>
Jumlah uang yang diangsur selama 48 kali Angsuran bulanan yang sama	Rp. 48.840.000,-
Maka jumlah angsuran per bulan	<u>Rp. 48.840.000,-</u> 48

(Dibulatkan = Rp. 1.017.500,-)

Jumlah angsuran per bulan adalah sebesar Rp. 1.017.500,- terdiri atas angsuran pokok sebesar Rp. 462.500,- (Rp. 22.200.000,- : 48) ditambah bunga sebesar Rp. 555.000,- (Rp. 26.640.000,- : /48). Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel pembayaran sebagai berikut :

Tabel 2

Pembayaran Uang Muka 40%, Bunga 30% dan Pokok Angsuran
Dari Penjualan Angsuran Selama 48 Bulan

Tanggal	Bunga (Rp)	Pokok Angsuran (Rp)	Total Pembayaran	Sisa Pokok (Rp)	Sisa Pokok dan Bunga (Rp)
05/01/1998	-	-	-	37.000.000,-	63.640.000,-
05/01/1998	-	14.800.000,-	14.800.000,-	22.200.000,-	48.840.000,-
07/02/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	21.737.500,-	47.822.500,-
07/02/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	21.275.000,-	46.805.000,-
07/03/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	20.812.500,-	45.787.500,-
07/04/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	20.350.000,-	44.770.000,-
07/05/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	19.887.500,-	43.752.500,-
07/06/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	19.425.000,-	42.735.000,-
07/07/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	18.962.500,-	41.717.500,-
07/08/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	18.500.000,-	40.700.000,-
07/09/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	18.037.500,-	39.682.500,-
07/10/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	17.575.000,-	38.665.000,-
07/11/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	17.112.500,-	37.647.500,-
07/12/1998	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	16.650.000,-	36.630.000,-
Dst	Dst	Dst	Dst	Dst	Dst
07/01/2002	555.000,-	462.500,-	1.017.500,-	Nihil	Nihil
Jumlah	26.640.000,-	22.200.000,-	48.840.000,-	-	-

Sumber : UD. Johar Sejati Motor

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa UD. Johar Sejati Motor selama 48 bulan akan menerima pendapatan bunga sebesar Rp. 26.640.000,-. Mengenai pencatatan mengenai penjualan angsuran, penerimaan pokok angsuran dan bunga itu akan dibahas dalam sub bab 4.5.

Dibandingkan dengan tabel 1 dan tabel 2, maka pada tabel 2 di atas memperlihatkan jumlah pembayaran per bulan yang lebih besar, dimana pembayaran pada tabel 2 adalah sebesar Rp. 1.017.500,- tabel 1 sebesar Rp. 847.900,-.

Perbedaan itu disebabkan karena adanya tambahan uang muka, dimana pada tabel 1 tambahan uang muka yang harus dibayar oleh pembeli tidak diperhitungkan sebagai bagian dari sisa harga sewa-beli. Pada tabel 2 tambahan uang muka diperlukan sebagai bagian dari sisa harga jual yang akan diangsur. Jadi dengan membayar uang muka yang lebih besar, pembeli akan membayar angsuran pokok dan bunga yang lebih kecil perbulannya.

4.5. Pencatatan dan Pelaporan Pendapatan Atas Penjualan Angsuran dan Pendapatan Bunga.

Pada sub bab terdahulu telah dijelaskan mengenai saat pengakuan pendapatan, cara penetapan laba kotor dan perhitungan bunga atas penjualan angsuran. Pada sub bab ini akan dijelaskan bagaimana perusahaan mencatat transaksi penjualan angsuran, antara lain; transaksi penerimaan uang muka,

transaksi penyerahan, dan transaksi penerimaan angsuran dan penerimaan bunga.

Untuk menjelaskan bagaimana UD. Johar Sejati Motor mencatat penerimaan uang muka, penyerahan mobil dan penerimaan angsuran, maka penulis menggunakan contoh-contoh sebagaimana yang telah diuraikan pada sub bab 4.4. terdahulu.

Pada tanggal 5 Januari 1998 dijual sebuah kendaraan merek Suzuki Cary type Microlet dengan perincian sebagai berikut : harga per unit Rp. 37.000.000,- (off the road) pembayaran uang muka sebesar Rp. 14.800.000,- tambahan uang muka dibayar tanggal 7 Pebruari 1998 sebesar Rp. 3.700.000,- dengan bunga 30% per tahun dan sisa diangsur selama 48 kali pembayaran secara bulanan, maka dari penjualan ini perusahaan akan menerima uang sebesar Rp. 18.500.000,- (uang muka sebesar Rp. 14.800.000,- diterima tanggal 5 Januari 1998 dan Rp. 3.700.000,- diterima tanggal 7 januari 1998), dengan angsuran perbulan yang sama sebesar Rp. 847.900,-/bulan terdiri dari bunga sebesar Rp. 462.500,- dan angsuran pokok sebesar Rp. 385.400,- sehingga pencatatan yang dibuat oleh perusahaan adalah :

Januari
Tanggal 5 Desember 1998 :

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 14.800.000,-	
Piutang Penjualan Angsuran	Rp. 22.200.000,-	
Penjualan Angsuran		Rp. 37.000.000,-
<i>(Untuk mencatat harga jual dan penerimaan uang muka)</i>		

Februari
Tanggal 7 Januari 1998 :

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 4.547.900,-	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 4.085.400,-
Pendapatan Bunga		Rp. 462.500,-
<i>(Untuk mencatat penerimaan tambahan uang muka dan angsuran pertama)</i>		

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Harga pokok penjualan	Rp. x x x x x x	
Persediaan barang dagang		Rp. x x x x x x
<i>(Untuk mencatat harga pokok penjualan)</i>		

mas d
Tanggal 7 Pebruari 1998 :

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 847.900,-	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 385.400,-
Pendapatan Bunga		Rp. 462.500,-

(Untuk mencatat penerimaan angsuran kedua)

Untuk penerimaan angsuran ke tiga sampai angsuran ke 48 akan dicatat seperti angsuran ke dua di atas, dimana kas akan didebet sebesar Rp. 462.500,- dan mengkredit piutang dagang dan pendapatan bunga masing-masing Rp. 847.500,- dan Rp. 462.500,-. Apabila seluruh tagihan dibayar oleh pembeli selama jangka waktu angsuran, maka perusahaan akan memperoleh pendapatan bunga sebesar Rp. 22.200.000,-.

Apabila dari contoh di atas, tambahan uang muka yang dibayar tanggal 7 Januari 1998 sebesar Rp. 3.700.000,- dianggap sebagai bagian dari sisa harga sewa beli yang akan diangsur sehingga muka yang ditetapkan hanya sebesar Rp. 14.800.000,- atau 40% dari harga jual, maka atas penjualan angsuran tersebut perusahaan akan memperoleh uang muka Rp. 14.800.000,- dan angsuran bulanan sebesar Rp. 1.017.500,- yang terdiri dari angsuran pokok sebesar Rp. 462.500,- dan bunga sebesar Rp. 555.000,-

Jancian
Tanggal 5 Desember 1998 :

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 14.800.000,-	
Piutang Penjualan Angsuran	Rp. 22.200.000,-	
Penjualan Angsuran		Rp. 37.000.000,-
<i>(Untuk mencatat harga jual penerimaan uang muka)</i>		

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp. x x x x x x	
Persediaan Barang Dagang		Rp. x x x x x x
<i>(Untuk mencatat harga pokok penjualan)</i>		

Tanggal 7 Pebruari 1998 :

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 1.017.500,-	
Piutang Penjualan Angsuran		Rp. 462.500,-
Pendapatan Bunga		Rp. 555.000,-
<i>(Untuk mencatat penerimaan angsuran pertama)</i>		

Jumlah pendapatan bunga yang akan dicatat dalam jangka waktu angsuran adalah sebesar Rp. 26.640.000,-.

Untuk penjualan angsuran yang didahului dengan pembuatan Sales Confirmation karena kendaraan yang bersangkutan belum tersedia dalam stock, uang muka yang diterima jumlah dapat sama atau lebih kecil dari uang muka (*down payment*) akan dicatat sebagai uang muka penjualan dengan mendebet kas dan mengkredit uang muka penjualan.

Jurnal yang akan dibuat dalam transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 14.800.000,-	
Uang Muka Penjualan		Rp. 14.800.000,-
<i>(Untuk mencatat Penerimaan uang muka penjualan angsuran)</i>		
Harga Pokok Penjualan	Rp. x x x x x x	
Persediaan Barang Dagang		Rp. x x x x x x
<i>(Untuk mencatat harga pokok penjualan)</i>		

Setelah barang telah tersedia untuk diserahkan kepada pembeli atau calon pembeli dan pembeli telah setuju dengan syarat-syarat perjanjian sewa beli, maka Rekening Uang Muka Penjualan akan didebet dan mengkredit Rekening Penjualan Angsuran dan diakui sebagai pembayaran dari harga jual apabila uang muka pembayaran tersebut sama dengan uang muka yang telah ditetapkan perusahaan dalam penjualan angsuran dan apabila belum cukup maka akan ditambahkan oleh pembeli.

Rekening Kas dan Piutang Penjualan Angsuran dilaporkan dalam rencana sebagai unsur aktiva lancar dan Rekening Uang Muka Penjualan dilaporkan dan Neraca sebagai kewajiban lancar. Sedangkan Rekening Penjualan Angsuran dan Pendapatan Bunga akan dilaporkan dalam Perhitungan Rugi-Laba perusahaan akhir periode.

4.6. Kesesuaian Dengan Standar Akuntansi Keuangan

Pada sub bab yang lalu telah dijelaskan bagaimana perusahaan mengakui atau mencatat pendapatan atau laba kotor serta pencatatan pendapatan bunga. Dari sistem dan prosedur penjualan angsuran jelas bahwa perusahaan mengakui pendapatan atau laba kotor pada saat realisasinya yaitu pada tanggal pembayaran uang muka.

Hal ini tidak sejalan dengan apa yang dijabarkan dalam Standar Akuntansi Keuangan No. 23.6 Paragraf 13, mengatakan bahwa :

Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

- a. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Penyerahan kendaraan itu dilakukan apabila uang muka yang telah ditetapkan telah dibayar oleh pembeli. Dari contoh kasus yang dikemukakan dalam sub bab sebelumnya dalam hal ini adanya tambahan uang muka yang harus diserahkan oleh pihak pembeli, ternyata bahwa walaupun uang muka yang telah ditetapkan belum dibayar seluruhnya perusahaan sudah mencatat adanya penjualan dan kendaraan diserahkan pada saat tambahan uang muka tersebut diterima. Tambahan uang muka tersebut tidak diperhitungkan sebagai bagian dari sisa harga sewa-beli sehingga tidak dikenakan bunga.

Hal ini berarti bahwa perusahaan tidak konsisten dalam menerapkan *cut off* penjualan atau pendapatan dimana penjualan dicatat pada saat penerimaan uang muka pertama diterima tetapi kendaraan itu sendiri diserahkan pada saat tambahan uang muka diterima sehingga laporan keuangan tidak menggambarkan posisi keuangan yang sewajarnya untuk periode tersebut.

UD. JOHAR SEJATI MOTOR
LAPORAN RUGI – LABA

PERIODE 1 JAN s/d 31 DES 1998

Hasil Penjualan

Penjualan Tunai	Rp. 653.500.000,-
Penjualan Angsuran/Kredit	Rp. 2.575.450.000,-
	Rp. 3.228.950.000,-
Penjualan Retur	Rp. 1.46.765.000,-
Potongan Penjualan	Rp. -----
	Rp. 1.46.765.000,-
	Rp. 3.082.185.000,-

Hasil Penjualan Bersih

Harga Pokok Penjualan

Persediaan Barang Dagang 1 Jan 1998

Pembelian	Rp. 1.765.250.000,-
Ongkos Angkut	Rp. 1.175.000,-
	Rp. 1.764.075.000,-
Pembelian Retur	Rp. 37.000.000,-
Potongan Pembelian	Rp. 350.000.000,-
	Rp. 387.000.000,-
	Rp. 1.377.075.000,-

Tersedia Untuk Dijual		Rp. 2.527.075.000,-
Persediaan Barang Dagangan 31 Des 1998		Rp. 486.000.000,-
Harga Pokok Penjualan		Rp. 2.041.075.000,-
Laba Bruto		Rp. 1.041.110.000,-
Biaya Usaha		
Biaya Penjualan		
Gaji Bagian Penjualan	Rp.	19.200.000,-
Depresiasi Peralatan	Rp.	3.500.000,-
Advertensi	Rp.	4.200.000,-
Macam-macam Biaya Penjualan	Rp.	16.450.000,-
		Rp. 43.350.000,-
Biaya Administrasi dan Umum		
Gaji Pimpinan dan Pegawai Kantor	Rp.	37.500.000,-
Premi Asuransi	Rp.	5.640.000,-
Bahan Pembantu	Rp.	3.642.000,-
Depresiasi Alat-alat Kantor	Rp.	2.500.000,-
Macam-macam Biaya Umum	Rp.	8.635.000,-
		Rp. 57.917.000,-

Rp. 101.267.000,-

Rp. 939.843.000,-

Laba Usaha Bersih

Penghasilan dan Biaya Lain-lain

Penghasilan Lain-lain

Penghasilan Bunga Bank

Rp. 200.000.000,-

Biaya Lain-lain

Biaya Bunga

Rp. 265.430.000,-

Penghasilan Bersih Sebelum Pajak

(Rp. 65.430.000,-)

PPH

Rp. 874.413.000,-

Penghasilan Bersih Sesudah Pajak

Rp. 253.573.900,-

Rp. 620.839.100,-

Sumber : UD ,Johar Sejati Motor.

UNIVERSITAS

BOSOWA

Laporan rugi – laba di atas merupakan laporan rugi – laba perusahaan setelah diolah kembali. Dari laporan tersebut terlihat jelas laba bruto perusahaan, perusahaan, penghasilan usaha bersih, penghasilan bersih sebelum pajak, penghasilan bersih sesudah pajak, serta besarnya penjualan angsuran yang lebih besar dari penjualan tunai.

Pada dasarnya laporan keuangan (laporan rugi-laba) tersebut di atas tidak berbeda jauh dengan laporan keuangan perusahaan lainnya. Hanya berbeda hasil penjualan, yaitu adanya pemisahan penjualan tunai dengan penjualan angsuran.

BOSOWA



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Sistem dan prosedur penjualan angsuran yang dilaksanakan oleh “UD. Johar Sejati Motor “ terdiri dari sistem dan prosedur penjualan angsuran dimana perusahaan mengakui atau mencatat pendapatan atau laba kotor pada saat realisasinya yaitu pada tanggal pembayaran uang muka, kendaraan diserahkan pada saat uang muka diterima, tergantung tersedia atau tidaknya kendaraan dalam stock yang akan diserahkan kepada pembeli atau calon pembeli, jadi dalam hal ini perusahaan menggunakan dasar *cash basic*, hal ini berbeda dengan SAK yang menggunakan *accrual basic*.
2. Penjualan angsuran (*Installment Sales*) adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dan pembayaran dilakukan secara bertahap yaitu pada saat barang diserahkan, penjualan menerima pembayaran pertama sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.
3. Dalam menetapkan laba kotor penjualan angsuran ada dua pendekatan yang dapat digunakan yaitu ; laba kotor diakui pada saat penjualan (*Sales Basis*) dan laba kotor diakui pada saat realisasi penerimaan kas.
4. Pendapatan atau laba kotor atas penjualan angsuran pada “UD. Johar Sejati Motor “ diakui pada saat penjualan yaitu pada saat kendaraan diserahkan

kepada pembeli. Sedangkan penyerahan kendaraan tersebut dilakukan apabila uang muka yang telah ditetapkan telah diterima oleh pihak perusahaan, namun kadang-kadang perusahaan menyerahkan kendaraan walaupun uang muka yang telah ditetapkan belum seluruhnya diterima.

5. Pendapatan bunga atas penjualan angsuran pada saat realisasinya, jurnal yang dibuat oleh "UD. Johar Sejati Motor " dalam mencatat penerimaan pendapatan bunga pada saat realitasnya adalah dengan mendebet Rekening Kas dan mengkredit Rekening Pendapatan Bunga.

5.2. Saran-saran

1. Melihat kenyataan bahwa biasanya perusahaan mudah mencatat adanya penjualan atau mengakui pendapatan walaupun kendaraan belum diserahkan kepada pembeli yaitu dalam hal adanya tambahan uang muka yang belum diterima oleh perusahaan, maka sebaiknya tambahan uang muka yang akan diterima diperlakukan sebagai bagian sisa harga sewa-beli, apabila uang muka yang telah diterima sebelumnya sudah memenuhi standar minimum uang muka yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam penyerahan kendaraan. Alternatif lain yang disarankan adalah dengan menganggap penerimaan uang muka pertama sebagai uang muka penjualan dan setelah tambahan uang diterima barulah keseluruhan uang muka yang diterima tersebut dianggap sebagai pembayaran harga jual dan sisanya

dicatat sebagai piutang yang akan diangsur pada saat itulah baru diakui adanya penjualan dan kendaraan diserahkan kepada pembeli.

2. Agar sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) tentang pisah batas (*Cut Off*), maka perusahaan mengadakan penyesuaian atas pendapatan bunga yang menjadi pendapatan dari suatu periode akauntansi walaupun uangnya belum diterima, sehingga perhitungan rugi-laba dapat menghasilkan hasil usaha yang wajar untuk periode bersangkutan. Jurnal penyesuaian yang diperlukan adalah dengan mendebet Rekening Bunga yang Masih Harus Diterima dan mengkredit Rekening Pendapatan Bunga, dan pada awal periode berikutnya perlu dibuat jurnal balik.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki, 1992 *Intermediate Accounting*, Cetakan kesatu Edisi ketujuh, Yogyakarta, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Yogyakarta.
- Eldon S. Hendriksen diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, 1994, *Teori Akuntansi*, Edisi Keempat, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Fischer diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, 1989, *Advanced Accounting*, Edisi Ketiga, , Penerbit Erlangga, Jakarta
- Hamanto dan Hadori Yunus, 1993, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Cetakan kedelapan, Yogyakarta, Penerbit BPFE, UGM.
- Hamanto, D, 1991 *Akuntansi Untuk Usahawan*, Cetakan kesatu Edisi kelima, Jakarta, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 1994, *Standar Akuntansi Keuangan*, Buku satu, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- Kieso, E. Donal dan Weygant, J. Jerry diterjemahkan oleh Herman Wibowo 1995, Cetakan pertama, Edisi ketujuh, Jakarta *Intermediate Accounting*.
- Suparwoto, L, 1992, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Kesatu, Yogyakarta, Bahagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- SR, Soemarso, 1992, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku kesatu Cetakan Kedua, Penerbit PT. Rineka Cipta
- Tuanakotta, M. Theodorus, 1984, *Teori Akuntansi I*, Edisi Pertama, Jakarta, Lembaga Penerbit FE-UI