

**SISTEM PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN CICILAN
PADA PERUSAHAAN DAGANG "XWZ" DITINJAU DARI
STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN**



BUSOWA

Oleh

NURDIA ISMAIL

4591013060/9911100410109

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45"
UJUNG PANDANG
1996**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : SISTEM PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PEN-
JUALAN CICILAN PADA PERUSAHAAN DAGANG
"XWZ" DITINJAU DARI STANDAR AKUNTANSI
KEUANGAN


Nama Mahasiswa : NURDIA ISMAIL
Nomor Stb/Nirm : 4591013060/99111100410109
Program Study : AKUNTANSI
FAKULTAS : EKONOMI

UNIVERSITAS

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II



(Drs. MANSYUR SAIN, DESS, AK)



(MARDJUNI, SE, MSi)

Mengetahui dan Mengesahkan

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Universitas "45" Ujung Pandang

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan


(RAMLI MANRAPI, SE, MSi)
(MARDJUNI, SE, MSi)

HALAMAN PENERIMAAN

Pada hari / tanggal : Minggu, 12 Januari 1997

Skripsi atas nama : NURDIA ISMAIL

Nomor STB /NIRM : 4591013060/9911100410109

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

Panitia Ujian :

Pengawas Umum : DR. ANDI JAYA SOSE, SE, MBA

(Rektor Universitas "45")

Prof. DR. H. A. KARIM SALEH

(Dekan Fakultas Ekonomi UNHAS)

Ketua : RAMLI MANRAPI, SE, MSi

Sekretaris : M. RUSDIN, SE, AK

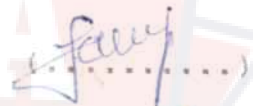
Penguji :

1. Dra. H. ST. SUHAEMI, AK

2. Drs. ABD. LATIF, MS, AK

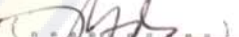
3. Drs. RUSMAN THOENG, M.COM, AK

4. ANWAR RAMLI, SE, MSi


(.....)


(.....)


(.....)


(.....)


(.....)


(.....)


(.....)

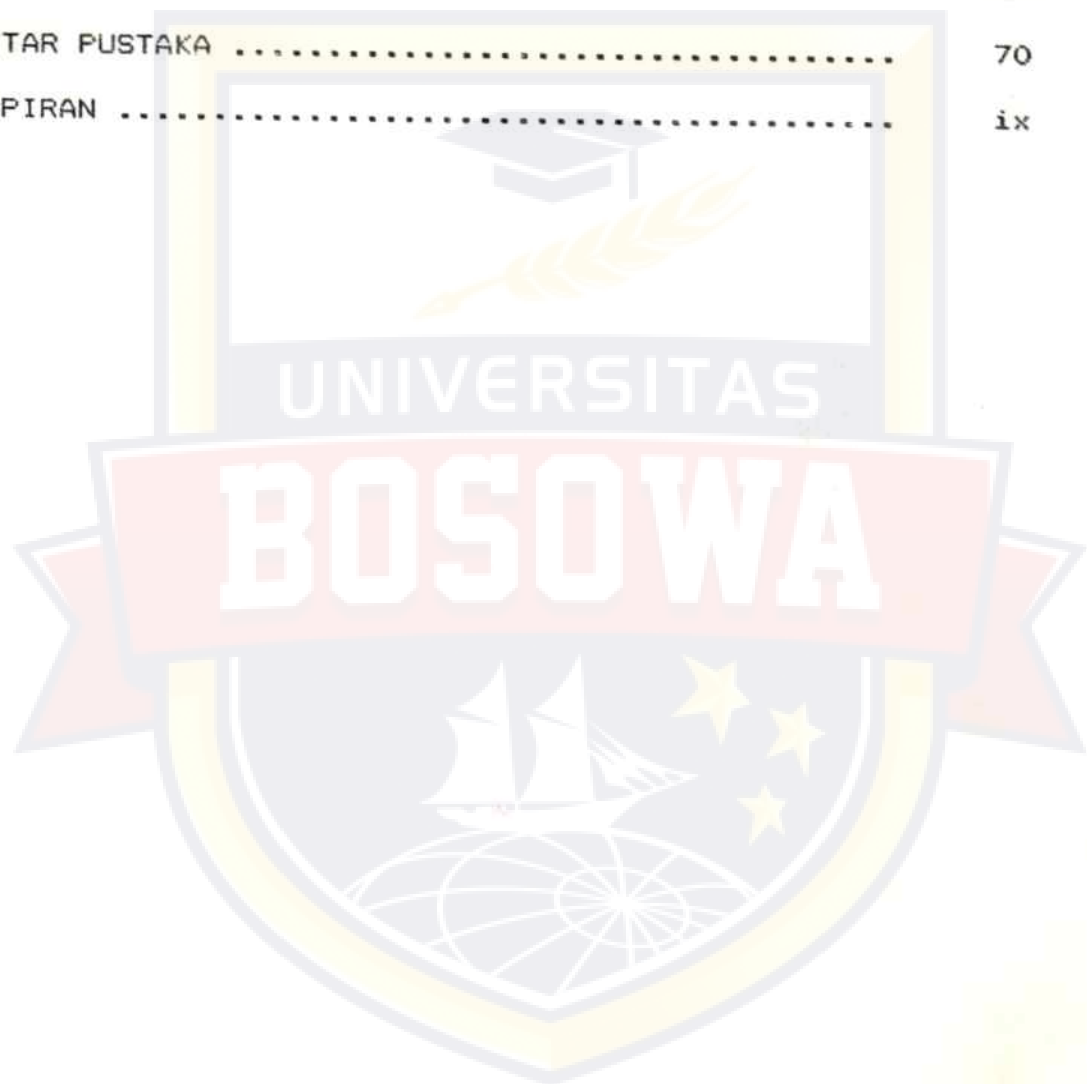

(.....)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENERIMAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Masalah Pokok	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan	6
1.4. Hipotesis	6
BAB II : LANDASAN TEORI	7
2.1. Pengertian Revenue dan Income	5
2.2. Proses Terbentuknya dan Terealisasi-nya Pendapatan	11
2.3. Saat Penentuan Pendapatan ...	14
2.4. Pengertian Penjualan Cicilan	23
2.5. Metode Pengakuan Laba Kotor Pada Penjualan Cicilan	26
2.6. Penyajian Laporan Keuangan Pada Penggunaan Metode Cicilan ...	30
2.7. Perlakuan Akuntansi Atas Pen- dapatan Bunga	31

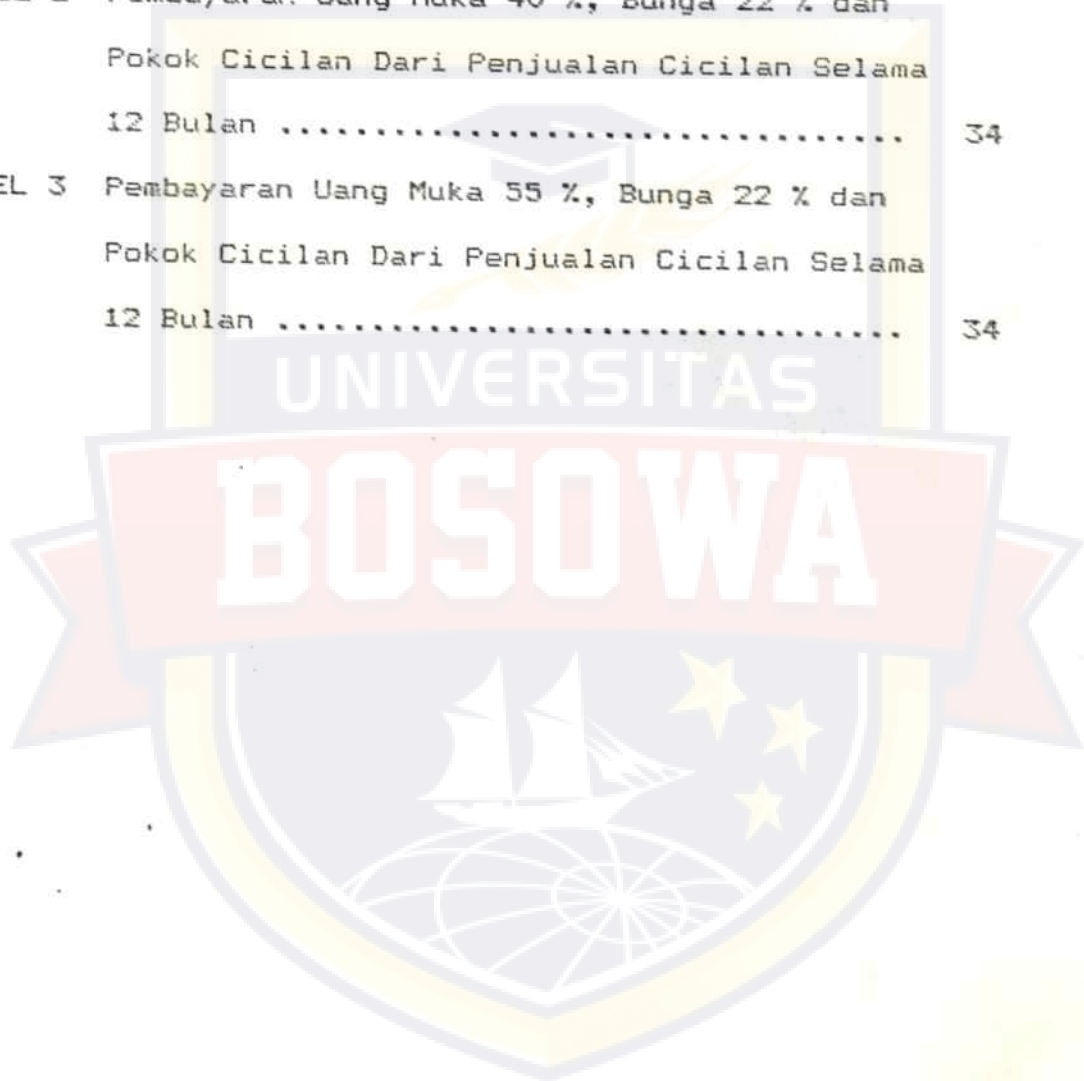
BAB	III	: METODOLOGI	33
		3.1. Definisi	33
		3.2. Daerah Penelitian	34
		3.3. Jenis dan Sumber Data	35
		3.4. Metode Pengumpulan Data	35
		3.5. Metode Analisa	35
		3.6. Sistematika Pembahasan	35
BAB	IV	: PEMBAHASAN	37
		4.1. Sistem dan Prosedur Penjualan Cicilan Melalui Sales Corfir- mation	37
		4.1.1. Sistem dan Prosedur Pen- jualan Cicilan Melalui Sales Corfirmation ...	37
		4.1.2. Sistem dan Prosedur Pen- jualan Cicilan Barang di serahkan Pada Saat Uang Muka diterima.....	38
		4.2. Saat Pengumpulan Pendapatan ..	49
		4.3. Cara Penetapan Laba Kotor Atas Penjualan Cicilan	50
		4.4. Metode Perhitungan Bunga Atas Penjualan Cicilan	51
		4.5. Pencatatan dan Pelaporan Pen- dapatan Atas Penjualan Cicilan Pendapatan Bunga	59

	4.6. Kesesuaian dengan Standar Akun-	
	tansi Keuangan	64
BAB	V : KESIMPULAN DAN SARAN	67
	5.1. Kesimpulan	67
	5.1. Saran-saran	69
DAFTAR PUSTAKA		70
LAMPIRAN		ix



DAFTAR TABEL

TABEL 1	Pembayaran Uang Muka 50 %, Bunga 22 % dan Pokok Cicilan Dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan	34
TABEL 2	Pembayaran Uang Muka 40 %, Bunga 22 % dan Pokok Cicilan Dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan	34
TABEL 3	Pembayaran Uang Muka 55 %, Bunga 22 % dan Pokok Cicilan Dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan	34



KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis patut panjatkan kehadiran Allah Swt, karena Rahmat dan Hidayahnya jualah sehingga penulisan skripsi ini sampai pada tahap penyelesaian.

Dalam usaha penyusunan dan penyelesaian skripsi ini penulis tetap menyadari keterbatasan dan kemampuan selaku manusia yang selalu membutuhkan orang lain. Oleh karena itu penulis telah melibatkan berbagai pihak yang telah memberikan bantuan baik berupa buah pikiran, dorongan, petunjuk, bahkan bantuan berupa materi yang kesemuanya bermanfaat untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Sehubungan dengan itu, maka penulis menghaturkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Drs. Manzur Sain, DESS, AK dan Bapak Mardjuni, SE, MSi sebagai konsultan yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
2. Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas "45" Ujung Pandang Bapak Mardjuni, SE, MSi dan para Dosen Jurusan Akuntansi yang telah mendidik dan membekali penulis dengan ilmu pengetahuan.
3. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Ujung Pandang Bapak Ramli Manrapi, SE, MSi yang telah memberi dorongan moril kepada penulis.

4. Pimpinan dan segenap karyawan Perusahaan Dagang NV, Haji Kalla TRD COY Ujung Pandang yang dengan senang hati telah menerima dan memberikan data/informasi sehingga memungkinkan rampungnya skripsi ini.
5. Kakak-kakak dan adik-adikku serta segenap keluarga, khususnya Bapak Nurdin Sabang yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
6. Semua pihak yang tidak dapat disebut satu persatu yang telah turut membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Ibunda Sitti Syarifa dan Ayahanda Ismail Abu (Almarhum) yang telah bersusah payah membesarkan, mendidik, membiayai dan mendorong serta berkat do'anya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi. Kesemuanya ini penulis hanya serahkan kepada Allah Swt kiranya mereka yang telah turut mengambil bagian dalam penulisan skripsi mendapat Rahmat dari Allah Swt. Amin !

Ujung Pandang, Medio September 1996

P E N U L I S

BAB I

P E N D A H U L U A N

1.1. Latar Belakang Masalah

Laporan keuangan, di susun 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 (interen), juga eksteren seperti kreditor, investor, pemerintah dan lain-lain.

Karena derajat kepentingan dari masing-masing pihak (khususnya dari pihak eksteren) 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 pengolahan data akuntansi, yang diterima dan dipahami oleh semua pihak yang berkepentingan dan dapat diterapkan dalam praktek

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

Laba dalam akuntansi diperoleh dari hasil pengurangan seluruh pendapatan yang diperoleh pada periode bersangkutan dengan biaya yang diperlukan dalam rangka menghasilkan pendapatan tersebut. Untuk itu saat penentuan atau pengakuan pendapatan dan biaya merupakan penentuan yang sangat kritis mengingat kesalahan dalam penentuan ini akan berakibat pada kelayakan laba periodik.

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

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

Dengan adanya ketentuan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa untuk tujuan pengakuan pendapatan saat terjadinya transaksi penjualan merupakan dasar yang paling utama karena pada saat itu pendapatan sudah terbentuk sekaligus telah terealisasi. Penggunaan sales basis ini sebagai dasar pengakuan pendapatan, mengharuskan untuk digunakannya dasar waktu (accrual basis).

Pada jenis-jenis kegiatan tertentu, keadaan atau kondisi itu tidak selalu ada. Penyimpangan dari prinsip realisasi pendapatan ini sering dijumpai dan merupakan praktek yang lazim dalam akuntansi seperti pengakuan pendapatan pada saat pembayaran kas diterima yang sering dijumpai dalam perusahaan jasa dan penjualan cicilan atau angsuran.

Penjualan cicilan atau penjualan angsuran (installment Sales) adalah salah satu bentuk penjualan barang-barang tidak bergerak seperti ; gedung, real property dan lain-lain, serta barang-barang bergerak lainnya. Pihak penjual menerima pembayaran pendahuluan atau uang muka dan sisanya dalam bentuk cicilan selama beberapa bulan atau beberapa tahun.

Digunakannya penjualan secara cicilan ini dapat disebabkan karena semakin bervariasinya jenis, mutu dan merk

barang dagangan, selain itu dapat memberikan keringanan kepada pembeli yang secara tunai mungkin merasa berat atau tidak terjangkau daya belinya. Sedangkan pihak penjual mendapatkan keuntungan yaitu selain barang dagangan laku terjual akan mendapatkan laba dan pendapatan bunga dari pembayaran cicilan tersebut.

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

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

Untuk itu pihak penjual perlu memperhatikan 2 (dua) sisi dalam melakukan penjualan yaitu ; pertama, besarnya bunga yang akan dibebankan kepada pembeli dan kedua ; bahwa dalam setiap penjualan cicilan akan menimbulkan piutang cicilan, dimana terdapat ketidak pastian yang besar mengenai kolektibilitas atau piutang, sehingga kemungkinan pembatalan transeksi penjualan setiap saat dapat saja terjadi.

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

Perusahaan dalam melaksanakan penjualan cicilan tersebut biasanya terjadi perbedaan atau tenggang waktu antara saat diadakannya persetujuan jual beli antara pihak perusahaan dan pembeli baik yang secara formal

nampak dalam Sales Confirmation maupun 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 rugi-laba menggambarkan hasil usaha yang sewajarnya untuk periode tersebut.

Sehubungan dengan adanya pendapatan bunga atas penjualan cicilan yang terjadi 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 jualbeli cicilan.

1.2. Masalah Pokok

Dengan bertitik tolak pada uraian yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan, bahwa masalah pokok yang dihadapi adalah bagaimana menyajikan pendapatan atau penjualan cicilan dalam laporan rugi-laba dengan tidak menyimpang dari Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan

Tujuan penulisan skripsi ini adalah :

1. Untuk mengetahui metode yang digunakan perusahaan dalam menetapkan pendapatan atas penjualan cicilan.

2. Untuk membandingkan prosedur penjualan cicilan 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 cicilan.

Kegunaan penulisan Skripsi ini adalah :

1. Memberikan sumbangan pikiran pada perusahaan dagang "NV. Haji Kalla TRD Coy" mengenai cara pengakuan pendapatan yang sesuai dengan SAK.
2. Untuk menambah pengetahuan penulis mengenai cara pengakuan pendapatan penjualan cicilan.
3. Untuk memenuhi salah satu syarat akademik guna memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas "45".

1.4. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok, maka diajukan hipotesis :
Diduga penyajian pendapatan atau penjualan cicilan dalam penyajian laporan rugi laba belum sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Revenue dan Income

A. 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.

Berikut ini beberapa pengertian pendapatan (Revenue) yang dikemukakan oleh penulis dalam literatur akuntansi.

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 di atas pendapatan (Revenue) merupakan operasi yang utama yang berkesinambungan dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Committee on Accounting Concepts and Standards dari AAA yang dikutip oleh Theodorus M. Tuana-kotta dalam bukunya Teori Akuntansi I, (Jakarta 1984,154) menyatakan bahwa :

"Revenue.....adalah pernyataan moneter mengenai barang dan jasa yang ditrasfer perusahaan kepada langganan-langganannya dalam suatu jangka waktu tertentu".

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

Dalam buku Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 23.3 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 uang mata uang tertentu.

B. 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 menamhah 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.

Donald F. Kieso dan Jerry J. Weygand mengutip definisi 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 komprehensif atau laba akuntansi) dikemukakan dalam FASB, yang dikutip oleh Fischer, dkk., dalam buku Advanced Accounting dan diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, (Erlangga, Jakarta, 1989, 12) adalah :

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

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 kumulatif,- akuntansi, 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 di 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.

2.2. Proses Terbentuk 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 akan diterima atau diserahkan, mana yang lebih jelas, biasanya dipandang sebagai alat ukur yang relevan atas pendapatan.

Pendapatan direalisasikan 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 peng-hargaan produk yang terjual baru akan menjadi pendapatan yang sepenuhnya setelah produk tersebut selesai diproduk-si dan 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 pen-dapatan dan konsep proses realisasi pendapatan.

A. Proses Pembentukan Pendapatan (Earning Process)

Earning process adalah suatu konsep tentang terjadi-nya pendapatan. Pendapatan dianggap terbentuk atau terhimpun (earned) bersamaan dengan seluruh proses ber-langsungnya operasi perusahaan (proses menghasilkan barang atau jasa telah selesai atau hampir selesai sampai kepada penjualan atau pengumpulan piutang). Jadi, pen-dapatan 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 (added value) merupakan suatu proses yang terus menerus. Proses

penciptaan barang atau jasa oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu mulai timbul dengan adanya bahan baku, nilai tambah kemudian terjadi dalam proses produksi sampai barang terjual. Bahkan pada tingkat penyimpanan (baik barang jadi maupun bahan baku) sebenarnya sudah merupakan proses penambahan nilai. Harga jual yang diterima merupakan imbalan bagi nilai tambah yang terjadi dalam rangkaian penciptaan barang atau jasa tadi. Konsep ini 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 tahap kegiatan produksi tersebut.

Oleh karena itu pada hakekatnya terbentuk atau terhimpunnya sejumlah pendapatan (timing dari pada revenue) bisa terjadi pada setiap titik dalam proses tersebut, sebelum terjadi penjualan. Pengujian objektif tentang sudah terbentuknya pendapatan bersama dengan kegiatan produksi memang tidak dapat dilakukan secara objektif. 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 barang 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 ditrasfer kepada pihak lain (pembeli). Ini menimbulkan terjadinya penerimaan kas atau asses lain.

Menurut Suwernono, dalam buku Seri Teori Akuntansi : perekayasaan akuntansi keuangan Yogyakarta 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 proses realisasi merupakan konfirmasi proses penghimpunan atau pembentukan pendapatan.

2.3. Saat Penentuan Pendapatan

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai kenaikan bruto dari

aktiva perusahaan, selain kenaikan karena transeksi modal dan besarnya diukur dengan aktiva baru yang diterima dari penjualan barang atau penyerahan jasa.

Kalau kita bertitik tolak pada maksud yang terkandung dalam pengertian pendapatan tersebut, mungkin disini akan timbul pertanyaan, kapan atau saat menakah 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 kegiatan atau peristiwa yang mendukung terjadinya pendapatan, Theodorus M. Tuanakotta dalam bukunya teori akuntansi, Jakarta, (1984,159) mengatakan bahwa timing dari pendapatan terdiri dari beberapa alternatif saat seperti :

1. Selama berlangsungnya produksi, ini terlihat pada kontrak-kontrak pembangunan yang bersifat jangka panjang, pada proses peningkatan nilai alamiah (accretion), 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 berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (1994 paragraf 28 - 29)

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 biasa berupa kas atau piutang. Walaupun masih ada ketidakpastian 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 mengharapakan setiap upaya yang dilaksanakan perusahaan.

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

- (1) ada kepastian bahwa seluruh harga (diterima) dalam bentuk kas (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 Selesaiannya 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 hanyaknya 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).

C. Pendapatan Diikuti Secara Proposional Selama Tahap Produksi

Penggunaan cara pengakuan pendapatan yang secara proposional 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 diikuti secara periodik dimana bagian proposional dari pendapatan dan biaya yang berkaitan diikuti sejalan dengan tingkat perkembangan penyelesaiannya. Hal ini berarti bahwa laba diikuti secara periodik atas dasar persentase pekerjaan yang di selesaikan.

Keadaan tersebut di atas memungkinkan bila taksiran biaya untuk menyelesaikan kontrak dan tahap kemajuan dalam penyelesaian kontrak dapat dipertanggung jawabkan. 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" di sini 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 kumulatif dari periodik untuk jangka waktu penyelesaian kontrak tersebut. Sebagai konsekuensinya pada setiap akhir periode akuntansi harus diadakan perhitungan (berdasarkan taksiran) atas tingkat penyelesaian.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pengakuan pendapatan 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 basis, 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 standar 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 (cicilan).

Pada perusahaan jasa dalam hal 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.

Argumentasi yang mendukung penggunaan dasar penerimaan kas untuk pengakuan pendapatan yang berasal dari penjualan barang dengan cara cicilan biasanya didasarkan atas tiga pertimbangan utama yang saling berkaitan menurut teori akuntansi, (1989, 159).

1. Seluruh atau sebagian piutang yang timbul bukan merupakan aktiva yang mempunyai daya beli murni (dapat dibelanjakan) dengan alasan bahwa kalau pendapatan harus mengakibatkan adanya aliran masuk aktiva likuid maka timbulnya piutang jangka panjang tidak dapat dijadikan bukti atau dasar untuk pengakuan pendapatan.

2. Makin lama jangka waktu untuk mengangsur makin besar kemungkinan piutang tidak akan tertagih.
3. Biaya sesudah penjualan, terutama biaya penagihan dan pengumpulan piutang, biasanya lebih tinggi dibandingkan dengan biaya sesudah penjualan untuk penjualan kredit (jangka panjang).

E. Pendapatan dari Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah salah satu cara untuk lebih memperluas pemasaran suatu barang dengan membuat suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijual untuk memberikan komisi.

Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut consignor atau pengamat, sedangkan pihak yang menerima barang disebut consignee, faktor merchant atau komisioner.

Dibandingkan dengan transaksi penjualan, konsinyasi mempunyai perbedaan yang prinsipal yaitu dalam hal perpindahan hak milik atas barang-barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan, hak milik atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang, dan diakui sebagai dasar pengakuan pendapatan. Di dalam transaksi konsinyasi penyerahan barang dari consignor kepada komisioner tidak berarti adanya penyerahan hak milik atas barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan, hak milik atas barang berpindah kepada pembeli

pada saat penyerahan barang, dan diakui sebagai dasar pengakuan pendapatan. Di dalam transaksi konsinyasi penyerahan barang dari consiqner kepada komisioner tidak berarti adanya penyerahan hak milik atas barang yang bersangkutan. Untuk itu pihak consiqner sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan komisioner berhasil menjualnya kepada pihak ke tiga.

Meskipun diakui bahwa dalam transaksi konsinyasi telah terjadi perpindahan (penyerahan) terhadap pengelolaan dan penyimpanan barang kepada komisioner, namun demikian hak milik atas barang tetap berada pada consiqnee. Hal atas barang itu akan berpindah apabila komisioner telah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ke tiga, dan pada saat inilah pendapatan atas transaksi konsinyasi diakui atau dicatat.

2.4. Pengertian Penjualan Cicilan

Pengertian penjualan cicilan atau penjualan angsuran (installment sales) sebagaimana yang dikemukakan oleh Hadori Yunus dan Harnanto dalam buku akuntansi keuangan lanjutan (1987,109) adalah sebagai berikut :

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

Penjualan angsuran ini biasanya diterapkan untuk perusahaan yang menjual barang-barang tak bergerak seperti tanah, gedung, air travel dan lain-lain serta penjualan barang-barang bergerak (barang dagangan).

Untuk melindungi kepentingan penjualan dari kemungkinan-kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat beberapa bentuk perjanjian kontrak penjualan cicilan sebagai berikut :

1. Perjanjian penjualan bersyarat (conditional sales)-contract), dimana barang-barang telah diserahkan, tetapi hak atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayaran lunas.
2. Pada saat perjanjian ditanda tangani dan pembayaran pertama telah dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotikkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar kepada si penjual.
3. Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan "trust" (trustee) sampai penjualan harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran lunas oleh pembeli, baru trustee menyerahkan hak atas barang-barang kepada pembeli. Perjanjian ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan (trust deed; atau trustee indenture).

4. Beli sewa (lease purchase), dimana barang-barang yang telah diserahkan kepada pembeli. Pembayaran angsuran sewa sampai harga kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

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

Kendati pihak penjual mampu memiliki kembali barang tersebut, namun kerugian pemilik kembali dapat lebih besar. Penyusutan barang-barang yang dijual dapat saja melebihi jumlah pembayaran yang dilakukan, dan barang yang dimiliki kembali mungkin akan mempunyai sisa yang lebih rendah dari nilai berdasarkan perhitungan dalam perjanjian. Disamping itu pengeluaran biaya pembukuan, penagihan, servis dan revarasi yang mungkin saja besar. Sebagian faktor-faktor inilah yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan kebijaksanaan penjualan cicilan.

Sebagai tindakan pencegahan beberapa upaya dapat ditempuh untuk mengurangi atau menghindari kerugian pemilikan kembali yang dikemukakan oleh Allan R. Drebin dalam buku *Advanced Accounting, Firth Edition* yang

diterjemahkan oleh Freddy Saragih Jakarta 1989,122
yaitu :

- (1) Uang muka yang ditetapkan harus cukup besar untuk menutup penurunan nilai barang karena perubahan dari barang baru menjadi barang bekas.
- (2) Periode pembayaran cicilan harus tidak terlalu lama atau panjang, sebaiknya tiap bulan.
- (3) Pembayaran cicilan berkala tidak harus melebihi penurunan nilai barang yang terjadi diantara pembayaran berkala. Apabila nilai barang ini melebihi saldo kontrak yang belum dibayar, maka pihak pembeli akan segan memenuhi kontrak.

2.5. Metode Pengakuan Laba Kotor Pada Penjualan Cicilan

Dalam menetapkan laba kotor atas penjualan cicilan ada dua pendekatan yang umum digunakan : (1) Laba kotor diakui untuk periode dimana penjualan dilakukan, atau (2) laba kotor dapat dikaitkan dengan periode dimana realisasi pembayaran telah terjadi sesuai dengan perjanjian.

Labas Kotor Diakui Dalam Periode Terjadinya Transaksi Penjualan

Dengan cara ini transaksi penjualan cicilan diperlakukan seperti halnya dengan penjualan biasa. Laba kotor diakui pada saat barang diserahkan kepada pembeli dengan

ditandai dengan timbulnya piutang/tagihan kepada langgan-an.

Prosedur ini membutuhkan adanya pengakuan terhadap biaya-biaya yang berhubungan dan dapat diidentifikasi dengan pendapatan. Biaya-biaya tersebut harus dapat diantisipasi dalam hubungannya dengan pengumpulan piutang atas kontrak penjualan cicilan.

Laba Kotor Diakui Berdsarkan Periode-Periode Terjadinya Realisasi Penerimaan Kas

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

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

Prosedur penetapan laba kotor dalam periode penagihan kas menurut Allan R. Drebin adalah sebagai berikut :

1. Penagihan dipandang sebagai perolehan kembali harga pokok. penagihan per kas atas kontrak penjualan cicilan terutama menyatakan perolehan kembali harga pokok.
2. Penagihan dipandang sebagai realisasi laba.

Penagihan dapat dipandang terutama sebagai realisasi laba kotor atas kontrak penjualan cicilan.

3. Penagihan dipandang sebagai perolehan kembali harga pokok dan realisasi laba. Setiap penagihan atas kontrak penjualan cicilan dianggap, baik sebagai perolehan kembali harga pokok maupun sebagai realisasi laba dalam rasio dimana kedua faktor ini terdapat dalam harga jual awal. Metode ini dimaksudkan untuk membagikan laba kotor penjualan cicilan atas jangka waktu kontrak cicilan.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa :
Untuk laba kotor yang diakui pada periode penjualan :

- Laba penjualan (yang merupakan selisi antara harga jual dan harga pokok), diakui seluruhnya pada tahun dilakukannya penjualan cicilan.
- Akibat adanya pengakuan laba seluruhnya pada tahun dilakukannya penjualan, maka pada tahun-tahun berikutnya sudah tidak ada lagi pengakuan laba.
- Penerimaan kas sebagai hasil penjualan cicilan tahun sebelumnya akan dicatat sebagai penerimaan kas dan pengurangi piutang cicilan.

Sedangkan untuk laba yang diakui secara profesional dengan jumlah penerimaan kas :

- Laba penjualan (yang merupakan selisi antara harga jual dengan harga pokok) yang timbul pada saat transaksi penjualan dilakukan, dimasukkan dalam rekening "laba kotor yang belum direalisasi".
- Persentase laba kotor dicatat dengan menggunakan rumus:

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

- Laba kotor yang direalisasi, merupakan penyesuaian untuk laba kotor yang belum direalisasi dan merupakan laba yang diakui pada laporan rugi laba untuk periode yang bersangkutan.

Adanya pembatalan kontrak di kemudian hari sebelum kewajiban-kewajiban pembeli diselesaikan (yang biasanya diikuti oleh pemilikan kembali barang oleh penjual), akan tergantung dari perlakuan terhadap laba transaksi penjualan tersebut. Jika kontrak dibatalkan berarti tidak seluruh laba yang diperhitungkan dapat diselesaikan. Disamping itu harus diperhitungkan pengaruh penurunan harga barang yang bersangkutan karena dengan demikian barang dapat dijual kembali dalam bentuk barang bekas.

Untuk penjualan angsuran barang-barang bergerak, pada dasarnya mempunyai prosedur yang sama dengan cara-cara yang berlaku dengan harta tetap (barang-barang tak bergerak). Dalam mencatat transaksi-transaksi penjualan reguler (reguler sales) dalam penjualan angsuran (installment sales).

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

2.6. Penyajian Laporan Keuangan Pada Penggunaan Metode Cicilan

Penyajian laporan keuangan (yang merupakan neraca dan laba-rugi) tidak jauh berbeda dengan penyusunan laporan keuangan pada umumnya. Neraca dari perusahaan yang melakukan penjualan cicilan akan terdapat rekening piutang penjualan cicilan dan laba kotor yang belum direalisasi.

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

Berkaitan dengan pengelompokan atas saldo kotor yang belum direalisasi di dalam neraca dapat dicantumkan ke dalam salah satu dari ketiga kelompok tersebut di bawah ini.

- (1) Sebagai hutang (liability) dan dilaporkan di bawah kelompok pendapatan yang masih akan diterima (deferred revenue).
- (2) Sebagai rekening lawan (contra account) dan menurangi rekening piutang penjualan cicilan.
- (3) Sebagai rekening modal dan dicatat sebagai bagian dari laba yang ditahan (retained earnings).

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

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

2.7. Perlakuan Akuntansi Atas Pendapatan Bunga

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

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

1. Bunga diperhitungkan dari sisa harga kontrak selama jangka waktu angsuran. Cara semacam ini sering disebut long end interest.

2. Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar, yang dihitung sejak tanggal perjanjian ditanda tangani sampai jatuh tempo setiap angsuran yang bersangkutan.

Cara semacam ini sering disebut short, end interest.

3. Pembayaran angsuran periodik dilakukan dalam jumlah yang sama, dimana di dalamnya termasuk angsuran pokok dan bunga yang diperhitungkan dari saldo harga kontrak selama jangka waktu perjanjian.

Cara semacam ini lebih dikenal dengan metode Annuitas.

Dari ketiga metode di atas, pada umumnya pihak penjual lebih menyukai untuk menggunakan dua metode terakhir yaitu metode annuitas dan flat/odd on. Sebab keduanya relatif tidak banyak menimbulkan perhitungan atau persoalan perhitungan yang rumit.

BAB III

METODOLOGI

3.1. Defenisi

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Tidak termasuk dalam pengertian pendapatan adalah jumlah yang ditagi atas nama pihak ketiga, seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas, dan karena itu harus dikeluarkan dari pendapatan. Begitupun dalam hubungan keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomi termasuk jumlah yang ditagi atas nama prinsipal, tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas perusahaan.

Penjualan cicilan atau penjualan angsuran (Installment Sales), adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayaran dilaksanakan secara bertahap, yaitu :

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

3.2. Daerah Penelitian

Dalam rangka penulisan ini, penulis mengadakan penelitian di Kotamadya Ujung Pandang atau tepatnya pada perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran Main Dealer Toyota yaitu perusahaan dagang "NV. Haji Kalla" yang berlokasi di Jalan HOS Cokroaminoto No. 27 Ujung Pandang.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang diperoleh dalam penelitian ini terdiri atas data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif berupa laporan keuangan, daftar penjualan, surat-surat perjanjian (kontrak) penjualan cicilan, jangka waktu, angsuran, prosentase uang muka dan bunga yang ditetapkan dan data lain yang bersifat kualitatif yang berupa penjelasan dari pimpinan dan staf mengenai operasi perusahaan.

Data yang digunakan dalam penulisan ini adalah bersumber dari :

1. Data primer, adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan langsung dengan pihak-pihak bersangkutan.
2. Data sekunder, adalah data yang berupa dokumen dan informasi tertulis lainnya yang ada hubungannya dengan penulisan ini.

3.4. Metode Pengumpulan Data

Untuk mencapai tujuan penulisan serta memperoleh informasi yang dibutuhkan, data dikumpulkan dengan cara :

1. Penelitian kepustakaan (Library Research), yaitu dengan mempelajari literatur-literatur yang ada dan catatan-catatan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas, guna memperoleh dasar teoritis yang akan digunakan dalam pembahasan sekaligus sebagai dasar dan alat untuk menganalisa masalah dalam penulisan ini.
2. Penelitian lapangan (Field Research) yaitu pengumpulan data melalui observasi atau pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti, dalam hal ini perusahaan dagang "NV. Haji Kalla TRD.Coy.

3.5. Metode Analisa

Analisa terhadap data yang diperoleh dilakukan dengan metode komparatif yaitu dengan membandingkan metode-metode pengakuan laba kotor penjualan cicilan yang ditetapkan perusahaan dengan kerangka teori dan Standar Akuntansi Keuangan yang ada.

3.6. Sistematika Pembahasan

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

- Bab I : Merupakan bab pendahuluan yang mencakup latar belakang masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penulisan.
- Bab II : Merupakan landasan teori yang mencakup beberapa pengertian dan kerangka teoritis mengenai: Pengertian revenue dan income, proses terbentuknya dan terealisasinya pendapatan, saat penentuan pendapatan, pengertian penjualan cicilan/metode pengakuan laba kotor atas penjualan cicilan, penyajian laporan keuangan atas penggunaan metode cicilan, dan perlakuan akuntansi atas pendapatan bunga.
- Bab III : Adalah bab metodologi yang menguraikan beberapa definisi, daerah penelitian, jenis dan sumber data, metode analisa dan sistematika pembahasan.
- Bab IV : Adalah bab pembahasan mengenai pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan pada perusahaan dagang "NV. Haji Kalla TRD Coy.
- Bab V : Merupakan bab penutup yang berisi simpulan dan saran-saran.

BAB IV

P E M B A H A S A N

4.1. Sistem dan Prosedur Penjualan Cicilan

Sistem dan prosedur penjualan cicilan yang dilakukan ditempuh dengan dua cara tergantung dari tersedia atau tidaknya stock yang akan dijual, yaitu : (1) sistem dan prosedur penjualan melalui sales confirmation, dan (2) sistem dan prosedur penjualan cicilan dimana barang diserahkan pada saat down payment diterima.

4.1.1. Sistem dan Prosedur Penjualan Cicilan Melalui Sales Confirmation

Yang dimaksud dengan sistem penjualan cicilan 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 cicilan 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 cicilan.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam flow chart sistem dan prosedur penjualan cicilan dengan didahului sales confirmation pada halaman 40.

4.1.2. Sistem dan Prosedur Penjualan Cicilan 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 dibuahkan perjanjian sewa beli yang didalamnya mengatur syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak baik mengenai syarat pembayaran, maupun hal-hal yang mengikat pada waktu masa cicilan sampai saat pemilikan oleh pihak pembeli. Barang diserahkan bilamana uang muka telah ditetapkan telah diterima oleh pihak penjual.

Sistem dan prosedur penjualan cicilan ini dapat dilihat pada flow chart halaman 43, sedangkan formulir-formulir yang digunakan dalam penjualan mobil secara cicilan dapat dilihat pada lampiran skripsi ini.

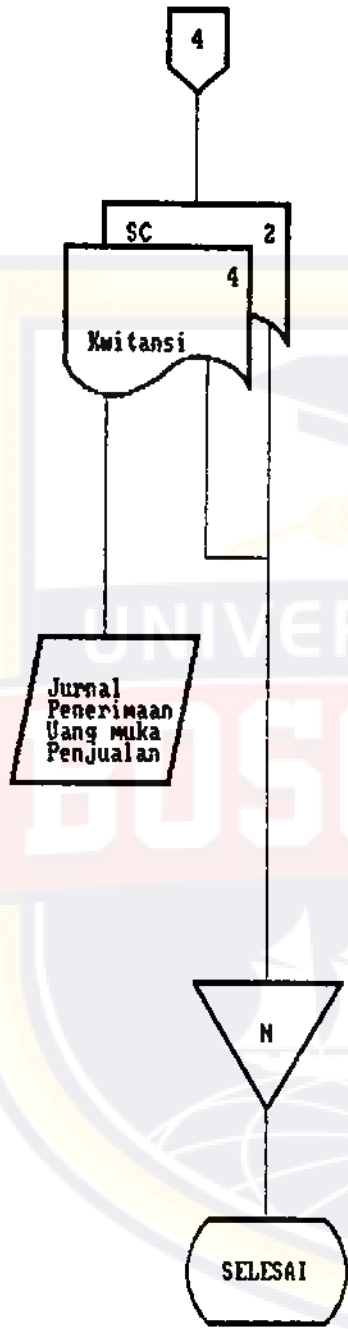
A. Sistem dan Prosedur Penjualan Cicilan Melalui Sales Confirmation

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.
3. Mendistribusikan sales confirmation,
 - lembar 1 : untuk pembeli

BAGIAN AKUNTANSI



Sumber : Perusahaan Dagang NV. Haji Kalla

- 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 :

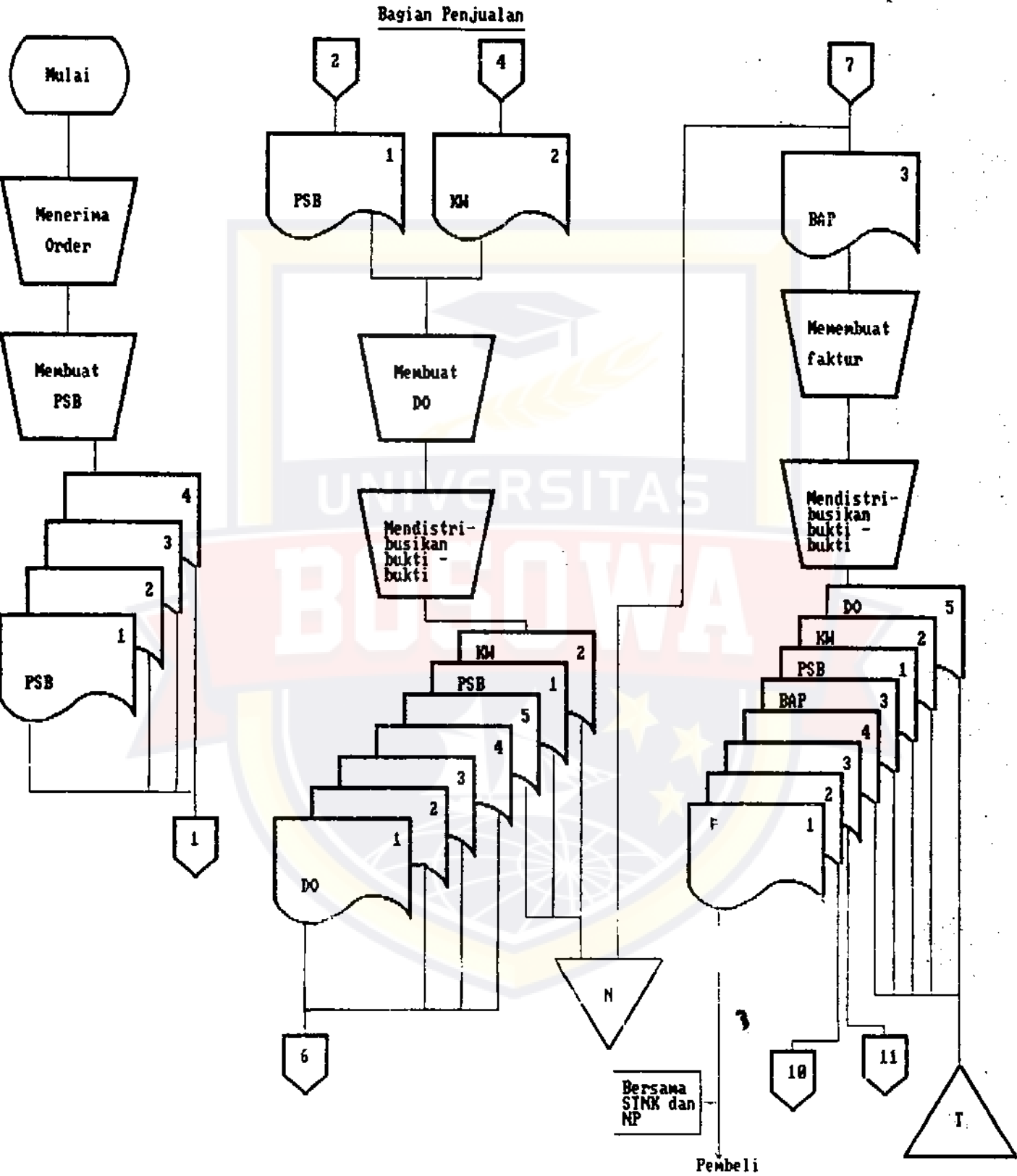
1. Menerima sales confirmation lembar 2 dan kwitansi lembar 4.
2. Mencatat dalam jurnal penerimaan uang muka penjualan cicilan dan mengarsipkan bukti-bukti.

B. Sistem dan Prosedur Penjualan Cicilan Di Mana Barang Diserahkan Pada Saat Uang Muka Diterima

Bagian Penjualan

1. Menerima order pembelian
2. Mengisi perjanjian sewa-beli 4 lembar dan mendistribusikan seluruhnya ke bagian kredit untuk meminta otorisasi penjualan cicilan/kredit.
3. Menerima otorisasi penjualan cicilan (perjanjian sewa-beli lembar 2) dari bagian kredit.

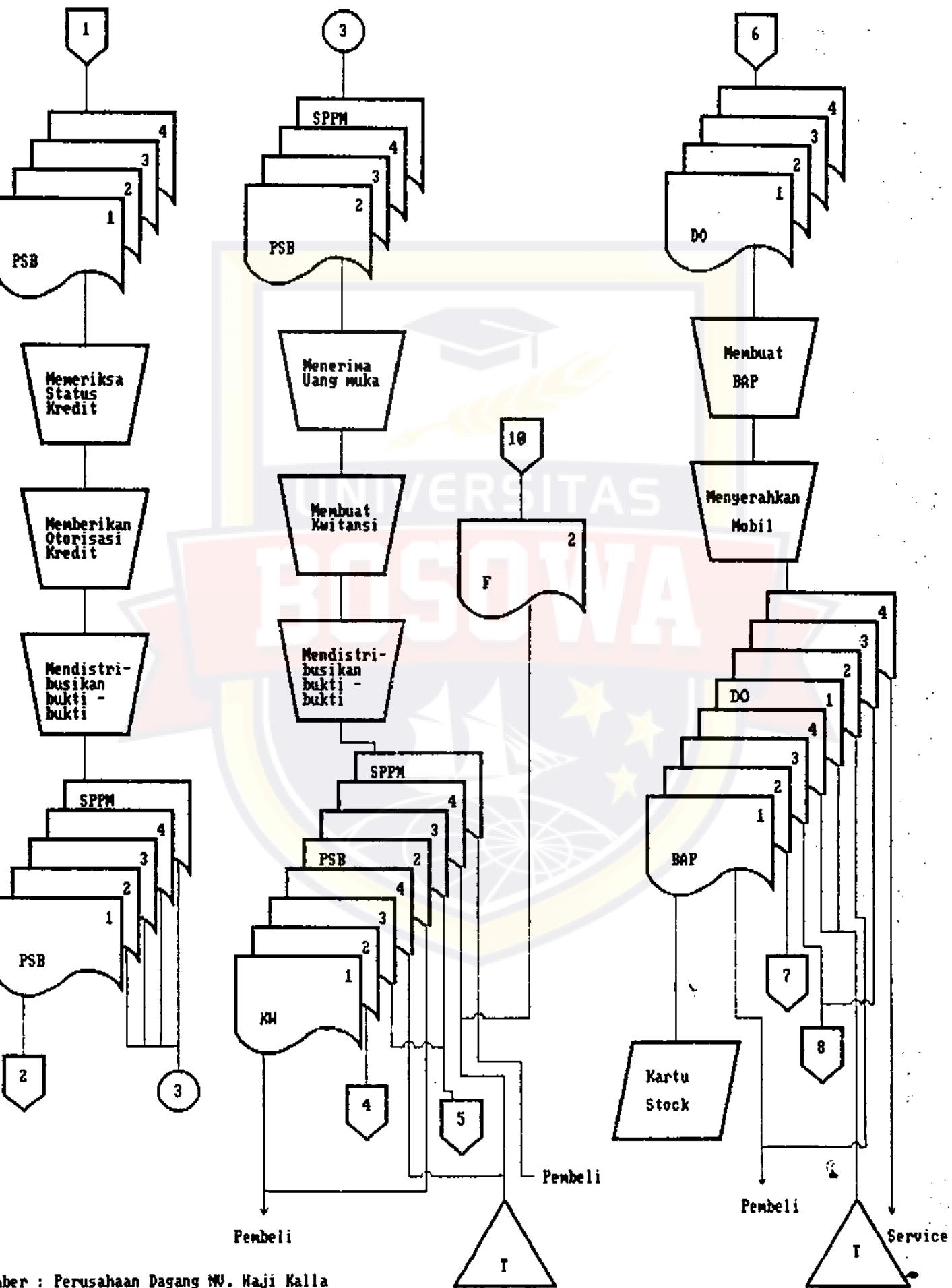
SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN.CICILAN DIMANA BARANG
DISERAHKAN PADA SAAT UANG MUKA DITERIMA

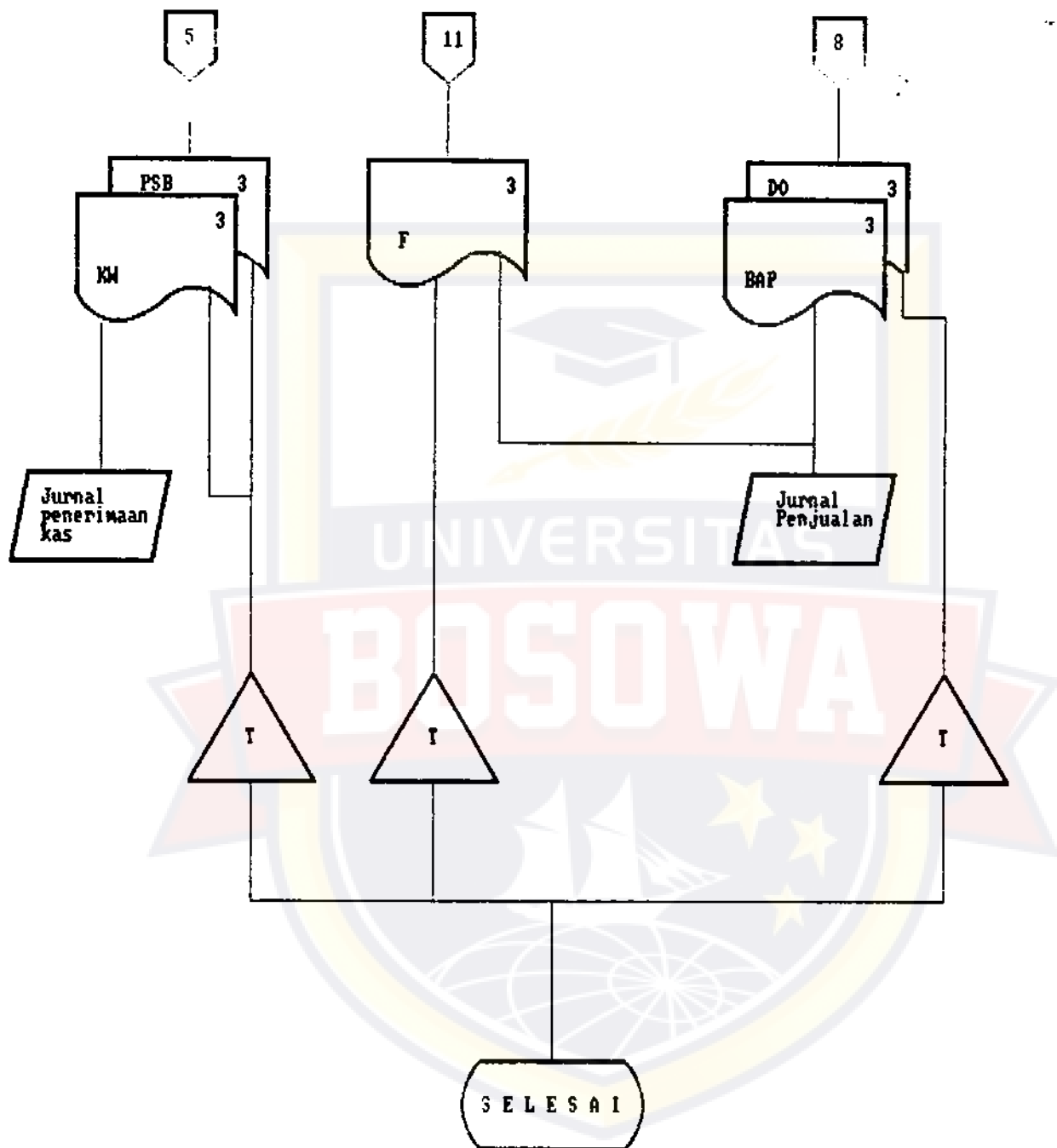


Bagian Kredit

Bagian Keuangan/Kasa

Bagian Gudang/Deliveri



BAGIAN AKUNTANSI

KETERANGAN :

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

Sumber : Perusahaan Dagang NU. Haji Kalla

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 NP.
 - 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 cicilan 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 Keuangan/Kasa

1. Menerima perjanjian sewa-beli lembar 2, 3, 4 dan SPPM dari bagian kredit.
2. Menerima pembayaran uang muka dari pembeli.
3. Membuat kwitansi dan mendistribusikannya :
 - lembar 1 : untuk pembeli bersama dengan PSB lembar 2 dan SPPM
 - lembar 2 : untuk bagian penjualan.
 - lembar 3 : dikirim ke bagian akuntansi bersama-sama dengan PSB lembar 3.
 - lembar 4 : diarsipkan bersama-sama dengan PSB lembar 4 dan faktur lembar 2 yang diterima dari bagian penjualan.

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.

dimana kendaraan telah diserahkan, tetapi hak atas kendaraan masih berada di tangan pihak perusahaan sampai seluruh pembayaran sudah lunas.

Sedang mengenai tunggakan pembayaran cicilan atau sisa harga sewa-beli yang telah disepakati akan dikenakan denda 2% (dua persmil) perhari atau 6 % perbulan. Hal lain yang diatur dalam perjanjian tersebut di atas 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 cart) dapat dilihat bahwa penentuan pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan 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 cicilan, oleh

karena dalam sistem penjualan yang dianut, dapat saja dilakukan ikatan atau perjanjian untuk melakukan penjualan cicilan tanpa adanya stock yang tersedia untuk diserahkan pada calon atau pihak pembeli. Kenyataan ini dapat dilihat dalam sistem dan prosedur penjualan cicilan yang didahului dengan pengisian sales confirmation sebagaimana yang telah digambarkan di muka.

Untuk pendapatan bunga yang timbul dari piutang penjualan cicilan yang jumlahnya ditetapkan berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah yang harus dicicil, maka sehubungan dengan pengamatan yang dilakukan pada perusahaan dagang "XWZ" pendapatan bunga atas penjualan cicilan diakui atau dicatat pada saat adanya penerimaan dari pihak pembeli atau pada saat adanya realisasi penerimaannya.

4.3. Cara Penetapan Laba Kotor Atas Penjualan Cicilan

Seperti yang telah diuraikan dalam sub bab 2.5, bahwa ada dua pendekatan yang dapat digunakan dalam penetapan laba kotor atas penjualan cicilan pertama ; laba kotor diakui dalam periode terjadinya transaksi penjualan, dan laba kotor diakui dalam periode dimana realisasi 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 di kredit. 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 selisi antara harga jual dan harga pokok), diakui seluruhnya pada tahun dilakukannya penjualan cicilan. Hasil penagihan merupakan pelunasan piutang cicilan pada setiap kali cicilan, dan dianggap sebagai pengembalian harga pokok atas penjualan cicilan, sedangkan pembayaran bunga cicilan yang dilakukan bersama-sama dengan pelunasan piutang cicilan akan diakui sebagai pendapatan bunga.

4.4. Metode Perhitungan Bunga Atas Penjualan Cicilan

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 berdasarkan 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 cicilan pada perusahaan ini dalam tahun 1995 adalah 22 % per-tahun. Sedangkan uang muka (down payment) yang ditetapkan adalah minimal sebesar 40 % dari harga mobil. Semakin besar uang muka akan berakibat lebih kecilnya pembayaran pokok angsuran dan bunga. Maksimal jangka waktu angsuran adalah 2 tahun atau 24 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 Perusahaan Dagang "NV. Haji Kalla" pada tanggal 5 Desember 1994 menjual sebuah kendaraan merek Toyota model/type Kijang Bus Super Short dengan perincian sebagai berikut : Harga Perunit 22.500.000 (off the road) pembayaran uang muka sebesar Rp. 9.000.000 (40%), tambah-an uang muka dibayar 7 Januari 1995 sebesar Rp.2.500.000, dengan bunga 22 % per tahun dan sisanya diangsur selama 12 kali pembayaran secara bulanan, maka perhitungan atas penjualan cicilan tersebut adalah :

Harga jual	Rp. 22.500.000
Uang muka 40 % X Rp. 22.500.000	Rp. 9.000.000
	<u>Rp. 13.500.000</u>
Tambahan uang muka tanggal 7 Januari 95	Rp. 2.500.000
Sisa pokok angsuran	Rp. 11.000.000
Bunga 22% X Rp.11.000.000	Rp. 2.420.000
Jumlah yang akan diangsur selama 12 kali angsuran bulanan yang sama	Rp. 13.420.000
maka jumlah angsuran perbulan	Rp. 13.420.000
	<u>12</u>

(dibulatkan = Rp. 1.118.000

Dari contoh di atas besarnya uang muka yang ditetapkan adalah 50%, dimana pembayaran uang muka pertama sebesar Rp.9.000.000 (40%) dan tambahan uang muka Rp. 2.500.000 (10%) yang dilakukan pada tanggal 7 Januari 1995, jumlah angsuran perbulan sebesar Rp. 1.118.000 terdiri atas angsuran pokok sebesar Rp. 917.000 (Rp. 11.000.000 : 12) ditambah bunga sebesar Rp. 201.000 (2.420.000 : 12). Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel sebagai berikut :

Tabel 1

Pembayaran Uang Muka 50 %, Bunga 22 % dan Pokok Cicilan
Dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan

Tanggal	Bunga (Rp)	Pokok Angsuran (Rp)	Total Pembayaran (Rp)	Sisa Pokok (Rp)
5/12/94	-	-	-	22.500.000
5/12/94	-	9.000.000	9.000.000	13.500.000
7/01/95	-	2.500.000	2.500.000	11.000.000
7/01/95	201.000	917.000	1.118.000	10.083.000
7/02/95	201.000	917.000	1.118.000	9.166.000
7/03/95	201.000	917.000	1.118.000	8.249.000
7/04/95	201.000	917.000	1.118.000	7.332.000
7/05/95	201.000	917.000	1.118.000	6.415.000
7/06/95	201.000	917.000	1.118.000	5.498.000
7/07/95	201.000	917.000	1.118.000	4.581.000
7/08/95	201.000	917.000	1.118.000	3.664.000
7/09/95	201.000	917.000	1.118.000	2.747.000
7/10/95	201.000	917.000	1.118.000	1.830.000
7/11/95	201.000	917.000	1.118.000	913.000
7/12/95	201.000	917.000	1.118.000	Nihil
	2.412.000	22.504.000	24.916.000	

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa perusahaan dagang "XWZ" selama 12 bulan akan menerima pendapatan bunga sebesar Rp.2.412.000.

Apabila pada contoh tersebut di atas pembayaran tambahan uang muka pada tanggal 7 Januari 1995 dianggap bagian dari sisa harga sewa beli, sehingga uang muka yang ditetapkan hanya sebesar 40 %. Maka perhitungan atas penjualan cicilan tersebut adalah :

Harga jual	Rp.22.500.000,-
uang muka 40 % x Rp.22.500.000,-	Rp. 9.000.000,-
Sisa pokok angsuran	Rp.13.500.000,-
Bunga 22 % x Rp. 12.500.000	Rp. 2.970.000,-
Jumlah uang yang diangsur selama 12 kali angsuran bulanan yang sama	Rp.16.470.000,-
Maka jumlah angsuran per bulan =	$\frac{\text{Rp.16.470.000,-}}{12}$
	= Rp. 1.372.000,-

Jumlah angsuran perbulan adalah sebesar Rp.1.372.000 terdiri atas angsuran pokok sebesar Rp.1.125.000 (Rp.13.500.000 : 12) ditambah bunga sebesar Rp.247.500 (Rp.2.970.000 : 12). Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel pembayaran sebagai berikut :

Tabel 2

Pembayaran Uang Muka 40 %, Bunga 22 % dan
Pokok Cicilan dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan

Tanggal	Bunga (Rp)	Pokok Angsuran (Rp)	Total Pembayaran (Rp)	Sisa Pokok (Rp)
5/12/94	-	-	-	22.500.000
5/12/94	-	9.000.000	9.000.000	13.500.000
7/01/95	247.500	1.125.000	1.372.500	12.375.000
7/02/95	247.500	1.125.000	1.372.500	11.250.000
7/03/95	247.500	1.125.000	1.372.500	10.125.000
7/04/95	247.500	1.125.000	1.372.500	9.000.000
7/05/95	247.500	1.125.000	1.372.500	7.875.000
7/06/95	247.500	1.125.000	1.372.500	6.750.000
7/07/95	247.500	1.125.000	1.372.500	5.625.000
7/08/95	247.500	1.125.000	1.372.500	4.500.000
7/09/95	247.500	1.125.000	1.372.500	3.375.000
7/10/95	247.500	1.125.000	1.372.500	2.250.000
7/11/95	247.500	1.125.000	1.372.500	1.125.000
7/12/95	247.500	1.125.000	1.372.500	Nihil
	2.970.000	22.500.000	25.470.000	

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa Perusahaan Dagang "XWZ" selama 12 bulan akan menerima pendapatan bunga sebesar Rp.2.970.000. Mengenai pencatatan dan pelayanan mengenai penjualan angsuran, penerimaan pokok angsuran dan bunga itu akan dibahas dalam sub bab 4.5.

Sedang apabila contoh di atas penjualan cicilan tanggal 5 Desember 1994 adalah :

Harga Jual	Rp.22.500.000,-
Uang muka 50 % x 22.500.000	Rp.11.250.000,-
Sisa pokok angsuran	<u>Rp.11.250.000,-</u>
Bunga 22 % x 11.250.000	Rp. 2.475.000,-
Jumlah yang akan diangsur selama 12 kali angsuran bulanan yang sama	Rp.13.725.000,-
Maka jumlah angsuran perbulan =	<u>Rp.13.725.000,-</u> 12
	= Rp. 1.143.750,-

Jumlah angsuran perbulan sebesar Rp.1.143.740 terdiri atas angsuran pokok sebesar Rp 937.500 (Rp.11.250.000 : 12) ditambah bunga sebesar Rp.206.250 (Rp.2.475.000 : 12). Berdasarkan perhitungan tersebut di atas dapat disusun tabel pembyaran sebagai berikut :

Tabel 3

Pembayaran Uang Muka 50 %, Bunga 22 % dan
Pokok Cicilan dari Penjualan Cicilan Selama 12 Bulan

Tanggal	Bunga (Rp)	Pokok Angsuran (Rp)	Total Pembayaran (Rp)	Sisa Pokok (Rp)
5/12/94	-	-	-	22.500.000
5/12/94	-	11.250.000	11.250.000	11.250.000
5/01/95	206.250	937.500	1.143.750	10.312.500
5/02/95	206.250	937.500	1.143.750	9.375.000
5/03/95	206.250	937.500	1.143.750	8.437.500
5/04/95	206.250	937.500	1.143.750	7.500.000
5/05/95	206.250	937.500	1.143.750	6.562.000
5/06/95	206.250	937.500	1.143.750	5.625.500
5/07/95	206.250	937.500	1.143.750	4.687.500
5/08/95	206.250	937.500	1.143.750	3.750.500
5/09/95	206.250	937.500	1.143.750	2.812.500
5/10/95	206.250	937.500	1.143.750	1.875.000
5/11/95	206.250	937.500	1.143.750	937.500
5/12/95	206.250	937.500	1.143.750	Nihil
	2.475.000	22.500.000	24.975.000	

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa selama jangka waktu cicilan sejumlah pendapatan bunga yang akan diterima adalah sebesar Rp.2.475.000.

Dibandingkan dengan tabel 1 dan tabel 3, maka pada tabel 2 di atas memperlihatkan jumlah pembayaran perbulan

yang lebih besar, sedangkan tabel 1 dan tabel 3 memperlihatkan jumlah tidak terlalu berbeda. Pembayaran pada tabel 2 adalah sebesar Rp.1.372.000,- tabel 1 sebesar Rp.1.118.000, sedangkan tabel 3 sebesar Rp.1.143.750.

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 sedangkan pada tabel 3 uang muka ditetapkan langsung dari harga jual yaitu sebesar 50 %. 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 Cicilan dan Pendapatan Bunga

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

Untuk menjelaskan bagaimana Perusahaan Dagang "NV. Haji Kalla" mencatat penerimaan uang muka, penyerahan mobil dan penerimaan angsuran, maka penulis menggunakan contoh-contoh se-bagaimana yang telah diuraikan pada sub bab 4.4.

terdahulu. Pada tanggal 5 Desember 1994 dijual sebuah kendaraan merek Toyota, Model/Type kijang bus super short dengan perincian sebagai berikut : harga perunit Rp.22.500.000 (off the road) pembayaran uang muka sebesar Rp.9.000.000, tambahan uang muka dibayar tanggal 7 Januari 1995 sebesar Rp.2.500.000 dengan bunga 22 % per tahun dan sisa diangsur selama 12 kali pembayaran secara bulanan, maka dari penjualan ini perusahaan akan menerima uang sebesar Rp.11.500.000 (uang muka sebesar Rp.9.000.000 diterima tanggal 5 Desember 1994 dan Rp.2.500.000 diterima tanggal 7 Januari 1995), dengan angsuran per bulan yang sama sebesar Rp.1.118.000/bulan terdiri dari bunga sebesar Rp.201.000 dan angsuran pokok sebesar Rp.917.000 sehingga pencatatan yang dibuat oleh perusahaan adalah :

Tanggal 5 Desember 1994

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 9.000.000	-
Piutang Dagang	Rp.13.500.000	-
Penjualan	-	Rp.22.500.000

(Untuk mencatat harga jual dan penerimaan uang muka)

Tanggal 7 Januari 1995

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp.3.618.000	-
Piutang Dagang	-	Rp.3.417.000
Pendapatan Bunga	-	Rp. 201.000

(Untuk mencatat penerimaan tambahan uang muka dan angsuran pertama)

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Harga pokok penjualan	Rp. x x x x	-
Persediaan barang dagang	-	Rp x x x x
(Untuk mencatat harga pokok penjualan)		
Tanggal 7 Pebruari 1995		

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp.1.118.000	-
Piutang Dagang	-	Rp.917.000
Pendapatan	-	Rp.201.000
(Untuk mencatat penerimaan angsuran kedua)		

Untuk penerimaan angsuran ke tiga sampai angsuran ke 12 akan dicatat seperti angsuran ke dua di atas, dimana kas akan di debet sebesar Rp.1.118.000 dan mengkredit piutang dagang dan pendapatan bunga masing-masing Rp.917.000 dan Rp.201.000. Apabila seluruh tagihan dibayar oleh pembeli selama jangka waktu angsuran, maka perusahaan akan memperoleh pendapatan bunga sebesar Rp.2.412.000.

Apabila dari contoh di atas, tambahan uang muka yang dibayar tanggal 7 Januari 1995 sebesar Rp.2.500.000 dianggap sebagai bagian dari sisa harga sewa beli yang akan diangsur sehingga uang muka yang ditetapkan hanya sebesar Rp.9.000.000,- atau 40 % dari harga jual, maka atas penjualan cicilan tersebut perusahaan akan memperoleh uang muka Rp.9.000.000,- dan angsuran bulanan sebesar Rp.1.372.500 yang terdiri dari angsuran pokok sebesar

Rp.1.125.000,- dan bunga sebesar Rp.247.500.

Tanggal 5 Desember 1994

	Debet	Kredit
Kas	Rp.11.250.000	-
Piutang dagang	Rp.11.250.000	-
Penjualan		Rp.22.500.000

(Untuk mencatat harga jual penerimaan uang muka)

	Debet	Kredit
Harga Pokok Penjualan	Rp x x x x	-
Persediaan Barang Dagangan	-	Rp. x x x x

(Untuk mencatat harga pokok penjualan)

Tanggal 7 Januari 1995

	Debet	Kredit
Kas	Rp.1.143.750	-
Piutang Dagang		Rp.937.500
Pendapatan Bunga	-	Rp.206.250

(Untuk mencatat penerimaan angsuran pertama)

Jumlah pendapatan bunga yang akan dicatat dalam jangka waktu angsuran adalah sebesar Rp. 2.475.000,-

Untuk penjualan cicilan yang didahului dengan pembuatan sales confirmation karena kendaraan yang bersangkutan belum tersedia dalam stock, muka yang diterima jumlahnya 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 :

Jurnal yang akan dibuat atas transaksi tersebut adalah sebagai berikut :

Tanggal 5 Desember 1994

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp. 9.000.000	-
Piutang dagang	Rp.13.500.000	-
Penjualan		Rp.22.500.000
(Untuk mencatat harga jual penerimaan uang muka)		

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

Tanggal 7 Januari 1995

	<u>Debet</u>	<u>Kredit</u>
Kas	Rp.1.372.500	-
Piutang Dagang		Rp.1.125.000
Pendapatan Bunga	-	Rp. 247.500
(Untuk mencatat penerimaan angsuran pertama)		

Total pendapatan bunga yang diterima oleh perusahaan sampai angsuran terakhir adalah sebesar Rp.2.970.000

Pada contoh ketiga di atas diandaikan bahwa uang muka ditetapkan sebesar 50 % dari harga jual atau sebesar Rp.11.250.000,- dan angsuran perbulan sebesar Rp.1.143.750,- yang terdiri dari angsuran pokok sebesar Rp.937.500,- dan bunga sebesar Rp.206.250,- jurnal yang dibuat atas transaksi penjualan cicilan tersebut adalah :

	Debet	Kredit
Kas	Rp x x x x	-
Uang muka penjualan	-	Rp. x x x x
(Untuk mencatat harga pokok penjualan)		

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

Rekening Kas dan Piutang dagang dilaporkan dalam rencana sebagai unsur aktiva lancar dan uang muka Penjualan dilaporkan dalam Neraca sebagai unsur kewajiban lancar. Sedangkan rekening penjualan 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 cicilan jelas bahwa perusahaan mengakui pendapatan atau laba kotor pada saat realisasinya yaitu pada tanggal penyerahan kendaraan.

Hal ini 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 terpenuhi :

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

Penyerahan kendaraan itu sendiri 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 out 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.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Pendapatan menurut teori diakui pada saat terjadinya penyerahan mobil yang ditandai dengan pembuatan Dileveri Order (DO) dan Berita acara penyerahan (BAP) sedangkan pada perusahaan pendapatan dicatat pada saat penerimaan uang muka pertama diterima, tetapi kendaraan itu sendiri diserahkan pada saat uang muka tambahan diterima. Hal ini mengakibatkan laporan keuangan tidak menggambarkan posisi keuangan yang sewajarnya.
2. Perusahaan tidak konsisten dalam menerapkan Cut Off penjualan atau pendapatan dimana penerimaan uang muka pertama diterima tetapi kendaraan belum diserahkan/
3. Penjualan cicilan atau penjualan angsuran (installment sales) adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dan pembayaran dilakukan secara bertahap, yaitu pada saat barang diserahkan, penjual menerima pembayaran pertama, sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.
4. Dalam menetapkan laba kotor penjualan cicilan ada dua pendekatan yang dapat digunakan yaitu ; laba kotor diakui pada saat penjualan (sales basis) dan laba kotor diakui pada saat realisasi penerimaan kas.

5. Sistem dan prosedur penjualan cicilan yang dilaksanakan oleh perusahaan dagang "NV. Haji Kalla TRD Coy" terdiri dari sistem dan prosedur penjualan cicilan dimana kendaraan di-serahkan pada saat uang muka diterima, tergantung ter-sedia atau tidaknya kendaraan dalam stock yang akan diserahkan kepada pembeli atau calon pembeli.
6. Pendapatan atau laba kotor atas penjualan cicilan pada perusahaan dagang "NV. Haji Kalla" 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.
7. Pendapatan bunga atas penjualan cicilan diakui pada saat realisasinya, jurnal yang dibuat oleh perusahaan dagang "NV. Haji Kalla" dalam mencatat penerimaan kas pendapatan bunga pada saat realitasnya adalah dengan mendebet kas dan mengkredit 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 dari 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 dicicil pada saat itulah baru diakui adanya penjualan dan Kendaraan diserahkan kepada pembeli.

2. Agar sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan tentang pisah batas (cut off), maka perusahaan mengadakan penyesuaian atas pendapatan bunga yang menjadi pendapatan dari suatu periode akuntansi 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 pendapatan bunga, dan pada awal periode berikutnya perlu dibuat jurnal balik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ikatan Akuntansi Indonesia; Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta 1994.
- Harnanto, Akuntansi Keuangan Intermediate, Yogyakarta, 1988.
- Kieso, F. Donal dan Weygant, J. Jerry ; Intermediate Accounting, Fifth Edition, John Wiley dan Sons, New York 1986.
- Kieso, F. Donal dan Weygant, J. Jerry ; Intermediate Accounting, Jakarta 1995.
- Suwarjono, Sopher ; Seri Teori Akuntansi ; Perencanaan Akuntansi Keuangan, Edisi Kedua, Cetakan pertama BPFY, Yogyakarta, Yogyakarta 1969.
- Tuan Kotta, M. Theodorus ; Teori Akuntansi I, Edisi pertama Lembaga penerbit FF-UI Jakarta, 1984.
- Yanus, Hadori dan Harnanto; Akuntansi Keuangan Lanjutan, Cetakan Ketiga, BPFY Yogyakarta, Yogyakarta 1987.
- Eldon S.Hendriksen dan Marianus Sinaga; Teori Akuntansi Edisi Keempat Jilid I, Jakarta 1994.

Lampiran 1.

PERUSAHAAN DAGANG "NV. HAJI KALLA TRD COY"
 PERHITUNGAN RUGI-LABA
 PERIODE 1 JANUARI S/D 31 DESEMBER 1995

A. Hasil Penjualan	A. Hasil Penjualan Rp. 40.167.447.532,80	Rp. 40.167.447.532,80
Penjualan Retur		Rp. 10.085.145,50	
Potongan Tunai		614.817.677,21	
Potongan lain-lain		394.732.143,25	
			(Rp. 1.019.634.965,96)
PENJUALAN BERSIH			Rp. 39.147.812.566,87
B. Harga Pokok Penjualan			(Rp. 32.832.565.343,13)
LABA KOTOR OPERASI			Rp. 6.315.247.223,74
C. Biaya Operasional :			
Biaya Umum/Direksi		Rp. 518.431.610,93	
Biaya Administrasi Umum		Rp. 184.031.084,78	
Biaya Perwakilan		Rp. 301.712.645,86	
Biaya Administrasi dan Keuangan		Rp. 145.278.766,77	
Biaya Bagian Toyota		Rp. 239.012.776,56	
Biaya Bagian Servis		Rp. 295.710.989,79	
Biaya Bagian Part		Rp. 53.756.020,47	
Biaya Bagian Alperkost		Rp. 72.860.121,40	
Biaya Bagian Perdua		Rp. 80.704.159,83	
Biaya Unit Pengangkutan		Rp. 63.366.120,72	
Biaya Penyusutan Aktiva Tetap		Rp. 210.145.313,60	
Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap		Rp. 59.560.894,14	
LABA BERSIH OPERASI			Rp. 4.090.934.838,71
D. Pendapatan dan Biaya Lain-lain :			
Pendapatan Lain-lain		Rp. 934.489.811,03	
Biaya lain-lain		(Rp. 184.669.574,63)	
			Rp. 784.820.236,40
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK PENGHASILAN BADAN			Rp. 4.839.755.075,11
Pajak Penghasilan Badan Tahun 1990			(Rp. 1.687.914.250,00)
LABA BERSIH			Rp. 3.151.840.825,11

Sumber : Perusahaan Dagang "NV. HAJI KALLA TRD COY

Lampiran 2

PERUSAHAAN DAGANG NV. HAJI KALLA TRD COY
N E R A C A
PER 31 DESEMBER 1995

AKTIVA

PASSIVA

AKTIVA LANCAR :

HUTANG LANCAR

Kas	Rp. 721.940.904,23	Hutang Dagang	Rp. 9.660.462.376,50
Bank	Rp. 3.996.307.615,55	Uang Muka Penjualan	Rp. 5.922.835.123,86
Piutang Dagang	Rp. 8.164.965.545,94	Hutang Pajak	Rp. 1.687.914.250,00
Piutang Karyawan	Rp. 85.146.361,34	Hutang Lain-lain	Rp. 398.475.781,52
Uang Muka Pembelian	Rp. 411.460.381,58		
Persediaan	Rp. 6.198.800.386,82	Jumlah Hutang Lancar	Rp. 17.669.687.531,88
Uang Jaminan	Rp. 72.075.050,00		

Jumlah Aktiva Lancar Rp. 19.650.696.245,46

AKTIVA TETAP :

HUTANG JANGKA PANJANG :

Tanah	Rp. 1.103.286.591,38	Hutang Bank	Rp. 550.427,00
Gedung	Rp. 1.459.450.149,00	Jumlah Hutang Jangka Panjang	Rp. 550.427,00
Peralatan	Rp. 259.393.398,40		
Kendaraan	Rp. 305.700.750,54	Jumlah Hutang	Rp. 18.220.114.931,86
Bus-Bus	Rp. 535.804.000,00		
Inventaris	Rp. 329.302.047,32		
	Rp. 2.809.739.145,26		

MODAL :

Akumulasi Penyusutan Aktiva Tetap (615.217.970,40)	Rp. 2.274.521.174,86	Modal Saham	Rp. 100.000.000,00
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 3.377.007.766,34	Cadangan Beda Harga	Rp. 13.232.133,48
		Laba Ditahan	Rp. 5.923.450.679,54
		Laba Bersih	Rp. 3.151.840.825,11
		Jumlah Modal	Rp. 9.188.523.638,13

AKTIVA LAIN-LAIN :

Uang Muka Lain-lain	Rp. 256.476.412,00
R/K Perusahaan dalam Group Perusahaan Dagang "XWZ"	Rp. 4.123.658.146,21
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 4.380.134.558,21

TOTAL AKTIVA Rp. 27.408.639.570,01 TOTAL PASSIVA Rp. 27.408.638.570,01

Sumber : Perusahaan Dagang "NV. HAJI KALLA TRD COY

SURAT PERNYATAAN PENYERAHAN MOBIL

Yang bertanda tangan dibawah ini :

--- Nama : _____

Tinggal di : _____

Jalan : _____ no. _____

— dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama _____

— Dengan ini menyatakan :

1. Menyerahkan kembali mobil sebagai yang tersebut dibawah ini kepada _____ + berhubung karena bertakunya ketentuan pasal IV, pasal VI dan pasal VII, Perjanjian Sewa-Beli antara saya dengan _____ tersebut, tanggal _____ no. _____

— adapun mobil tersebut adalah :

--- Merek : TOYOTA Rangka no. : _____

Model / Type : _____

Tahun : _____

Banyaknya : _____

Nomor Polisi : _____

Mesin no. : _____

Warna : _____

2. Bahwa Surat Pernyataan Penyerahan ini tidak hanya berlaku terhadap diri saya akan tetapi juga terhadap Pihak Ketiga yang menguasai mobil tersebut. ;
3. Bahwa dengan Surat Pernyataan Penyerahan ini, maka segala hak-hak saya yang melekat pada mobil tersebut juga saya alihkan dan berakhir dengan sendirinya tanpa memerlukan perbuatan hukum lainnya, begitu pula segala apa yang telah saya serahkan dan atau saya bayar kepada _____ sesuai dengan perjanjian sewa-beli tersebut diatas dengan sendirinya hanyalah merupakan sewa dan menjadi hak dan milik _____ ;
4. Bahwa segala resiko terhadap Pihak Ketiga yang timbul karena Surat-Penyserahan ini, baik yang bersifat Perdata maupun yang bersifat Pidana adalah menjadi beban dan tanggung jawab saya
5. Bahwa Surat Pernyataan Penyerahan Mobil ini berlaku sejak saya melanggar / melalaikan kewajiban saya sebagaimana yang tertera pada Perjanjian Sewa-Beli tanggal _____ no. _____ tersebut diatas.

— Demikianlah Surat Pernyataan Penyerahan Mobil ini saya buat dengan sebenarnya tanpa paksaan atau tekanan apapun juga. -



NV. HADJI KALLA TRD. COY

DELIVERY ORDER

No. :

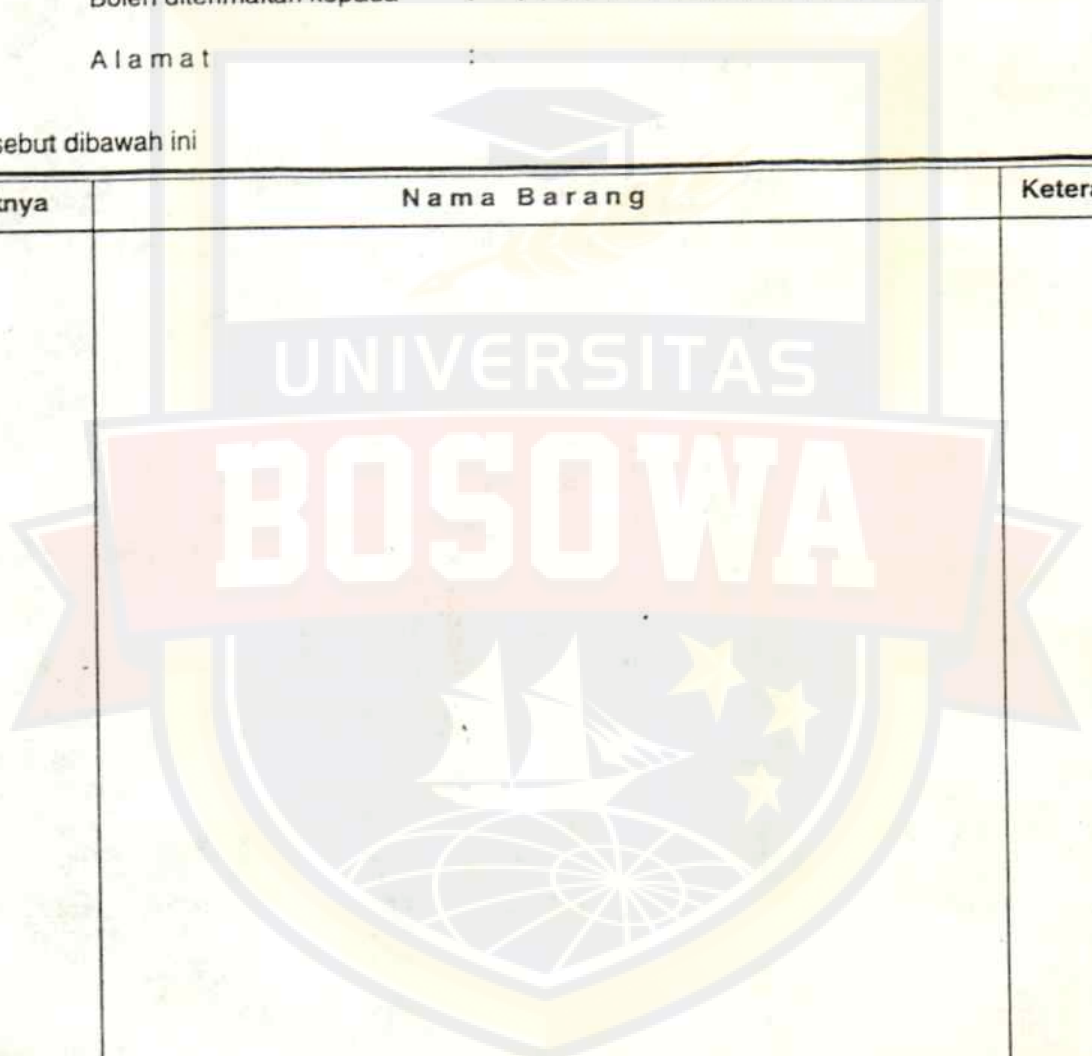
Kepada : GUDANG NV. HADJI KALLA TRD. COY

Alamat :

Boleh diterimakan kepada :

Alamat :

Barang tersebut dibawah ini

Banyaknya	Nama Barang	Keterangan L
		

Yang Menerima,

SALES CONFIRMATION

No :

Kami yang bertanda tangan dibawah ini : bertindak
p.n. Ujung

Pandang disebut PIHAK PERTAMA (I)

..... bertindak
atas nama Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA II masing-
masing pihak bersepakat untuk mengadakan pengukuan jual-beli kendaraan
sebagai berikut :

Barang	:
Model	:
Tahun	:
Banyaknya	:
Harga per Unit	:Rp.
	Rp.
	

dengan syarat-syarat sebagai berikut :

1. Pihak kedua menyerahkan uang muka sebanyak Rp.
pada saat penanda tangunan Sales Confirmation ini.
 2. Pembayaran berikutnya sebanyakRp.
diselesaikan dengan TUNAI pada saat penyerahan kendaraan.
Jumlah pembayaran yang telah diselesaikan Rp.
 3. Sisa harga sebanyak Rp. (.....)
..... dicicil selama (.....)
bulan, dengan bunga 2% per bulan.
 4. Penyerahan kendaraan :
 5. Bila ternyata pada saat kendaraan diserahkan telah terjadi kenaikan
harga, maka kedua belah pihak sepakat untuk mengadakan penyesuaian
kenaikan harga, tersebut, kecuali apabila uang muka yang diserahkan
melebihi 60 %, maka kenaikan harga hanya diperlakukan 50 %.
 6. Apabila pihak pembeli menarik kembali uang muka yang telah disera-
han maka akan dikenakan biaya administrasi 40 % (empat puluh persen)
dari jumlah tersebut.
 7. Bila terjadi kesulitan dalam penyerahan kendaraan berhubung peratur-
an pemerintah, maka kami akan mengambil kebijaksanaan secara Musya-
warah untuk pembatalan Perjanjian ini dan Pihak Pertama (I) akan -
mengembalikan Uang Muka yang telah diterima.
- Demikian Perjanjian ini kami buat untuk ditaati bersama.

Ujung Pandang,

Pihak Kedua (II. / Pembeli,

Pihak Pertama (I) /Pen

(.....)

(.....)

PERJANJIAN SEWA - BELI

ANTARA

NV. HADJI KALLA TRD. COY

dengan

BOSOWA



PERJANJIAN SEWA - BELI

No.

hari ini, tanggal Tahun seribu sembilan ratus

....., kami yang bertanda tangan di bawah ini :
....., dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama NV. Hadji Kalla
Trd. Coy selaku
dari perseroan tersebut, berkedudukan di

- Selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.
-, dalam hal ini bertindak untuk
- berkedudukan di
- Jln.
- KTP. No.
- Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

..... dan Pihak Kedua dengan ini mengadakan Perjanjian Sewa - Beli mobil amilik Pihak Pertama

Merk	: TOYOTA	Rangka No.	:	
Model/Type	:	Mesin No.	:	
Tahun	:	Warna	:	
Banyaknya	:	D.O. No.	:	
()
Jumlah Harga	: Rp.)
()

P a s a l I

..... Pihak Pertama selaku Pihak Penjual dan Pihak Kedua selaku Pihak Pembeli dengan ini telah sepakat
..... atas syarat-syarat sewa - beli tersebut sebagai berikut :

Pembayaran Pertama sebanyak Rp.
(.....)
Sisa harga sewa beli sebanyak Rp.
(.....)
..... akan dibayar lunas oleh Pihak Kedua dalam jangka waktu
(.....) dengan bunga % (.....)
..... per bulan dari jumlah sisa angsuran harga sewa - beli, tarhitung dari tanggal penanda - tangan perjanjian ini.

Pasal II

Setiap tunggakan pembayaran cicilan atau sisa harga sewa-beli yang tersebut dalam Pasal diatas akan dikenakan denda 2 0/00 (dua permil) per-hari, atau 6 % (enam persen) perbulan.

Pasal III

Penyerahan mobil sewa-beli tersebut dilakukan di Loko Gudang Pihak Pertama kepada Pihak Kedua, setelah pembayaran pertama dilunasi oleh Pihak Kedua.

Setelah dengan penyerahan tersebut maka segala resiko yang timbul atas mobil tersebut menjadi resiko dan beban dari Pihak Kedua.

Setelah segala biaya surat-surat, pajak dan lain-lain atas mobil tersebut adalah menjadi beban dan tanggung jawab Pihak Kedua.

Pasal IV

Selama Sisa Harga sewa-Beli, bunga dan atau bunga kelalaian dan segala ongkos-ongkos yang menjadi beban dan tanggung jawab Pihak Kedua belum dilunasi maka :

Mobil tersebut tetap menjadi milik Pihak Pertama.

Pihak Kedua tidak diperkenankan mengalihkan mobil tersebut kepada Pihak Ketiga, dengan alasan tau cara apapun juga tanpa izin tertulis dari Pihak Pertama.

Pihak pertama berhak menahan surat-surat yang dianggap perlu dan dikehendaki oleh Pihak Pertama (Misalnya ; BPKB, STNK, dll).

Pihak Pertama untuk memberi tanda/cap apapun juga atas bukti - bukti pemilikan / surat - surat pemilikan atas mobil tersebut, sebagai bukti bahwa segala kewajiban Pihak Kedua Kepada Pihak Pertama belum dipenuhi seluruhnya.

Pasal V

Setelah segala pembayaran yang tersebut dalam pasal I diatas harus dibuktikan dengan kwitansi resmi dari Pihak Pertama.

Pasal VI

Selama suatu pembayaran sisa harga sewa-beli menurut ketentuan dalam Pasal I tersebut diatas tidak dilakukan selama dua bulan berturut-turut, menurut tanggal dan bulannya maka Pihak Kedua telah berada dalam keadaan lain (Wanprestasi), sehingga tidak lagi diperlukan pemberitahuan lewat Jurusita dan dalam hal demikian itu maka Pihak Pertama ataupun orang yang diperintahkan/kuasanya berhak menarik kembali mobil tersebut kedalam kekuasaannya dan ataupun mengalihkannya kepada Pihak Ketiga di manapun dan saat manapun tanpa melalui Pengadilan Negri (Parate Exsecutive) dan untuk itu Pihak Kedua tidak berhak / tidak akan keberatan dan atau menurut apapun juga dari Pihak Pertama.

Setelah apabila terjadi sebagaimana yang tersebut dalam butir 1 Pasal ini maka apa yang telah diserahkan atau dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama adalah menjadi sewa yang tidak bisa ditarik kembali oleh Pihak Kedua dan menjadi milik Pihak Pertama.

Setelah apabila terjadi sebagaimana yang tersebut dalam butir 1 dan 2 maka bersama dengan surat perjanjian Sewa-Beli ini Pihak Kedua membuat suatu Surat Kuasa dan Pernyataan Penyerahan Mobil dan menjadi lampiran yang tidak terpisahkan dengan Perjanjian Sewa-Beli.