

EVALUASI PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN PADA PENJUALAN KREDIT

STUDI KASUS PADA DEALER MOTOR CV. PUTRA BARU MOTOR

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

Anton Agus Susilo

NIM : 00 2114 225

NIRM :

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2006**

SKRIPSI

**EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN
PADA PENJUALAN ANGSURAN
STUDI KASUS PADA DEALER MOTOR CV. PUTRA BARU MOTOR**

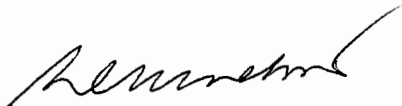
Oleh :

Anton Agus Susilo

NIM : 00 2114 225

Telah disetujui oleh :

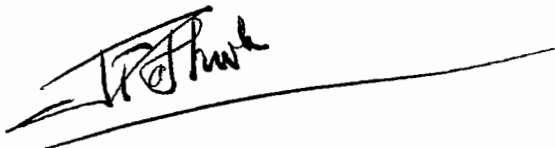
Pembimbing I



Fr. Reni Retno A, S.E., M. Si., Ak.

tanggal 08 Februari 2006

Pembimbing II



Drs. F. A. Joko Siswanto, MM., Akt

tanggal 22 Februari 2006

SKRIPSI

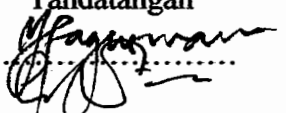
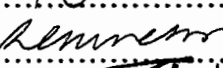

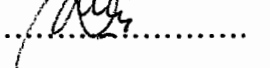

**EVALUASI PENGAKUAN PENDAPATAN
PADA PENJUALAN ANGSURAN
STUDI KASUS PADA DEALER MOTOR CV. PUTRA BARU MOTOR**

Dipersiapkan dan ditulis oleh

Anton Agus Susilo
NIM : 002114225
NIRM :

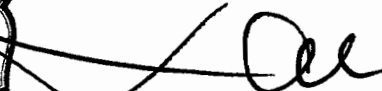
Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 20 Maret 2006
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tandatangan
Ketua	Dra. YFM. Gien A., M.M., Akt	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. Joko Siswanto, M.M., Akt	
Anggota	M. Trisnawati Rahayu, S.E., M.Si., Akt	

Yogyakarta, 31 Maret 2006
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma




Drs. Alex Kahu Lantum, MS.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, Maret 2006

Penulis

Anton Agus Susila

ABSTRAKSI

EVALUASI PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN PADA PENJUALAN KREDIT Studi kasus Pada Dealer Motor CV. Putra Baru Motor

ANTON AGUS SUSILA
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian CV. Putra Baru Motor dalam melakukan pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran.

Pengumpulan data dilakukan pada bulan Juni 2005. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah : 1). Mendeskripsikan pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor, 2). Menyajikan pencatatan pengakuan pendapatan, 3). Menganalisis perbedaan antara praktek dengan teori khususnya dalam pencatatan akuntansinya, 4). Membandingkan proses pengakuan pendapatan dengan PSAK No. 23, 5). Menarik kesimpulan apakah proses pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran di CV. Putra Baru Motor sesuai dengan PSAK No. 23.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa proses pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran di CV. Putra Baru Motor sudah sesuai dengan PSAK No. 23.

ABSTRACT

AN EVALUATION OF REVENUE RECOGNITION AND MEASUREMENT AT THE CREDIT SALES The Case Study at Motor Dealer CV. Putera Baru Motor

**ANTON AGUS SUSILO
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

This research intended to know the compatibility of CV. Putera Baru Motor in doing the recognition and measurement of earning at the credit sales.

The data collection was done at June 2005. The methods of data collection were interview and documentation. The techniques of data analysis used were : 1). Describing the revenue recognition at the credit sales done by the CV. Putera Baru Motor, 2). Showing the revenue recognition recording, 3). Analyzing the difference between the practice and the theory especially in the journal entry, 4). Comparing the revenue recognition process with the PSAK No. 23, 5). Drawing the conclusion whether the revenue recognition process at the credit sales in CV. Putera Baru Motor was appropriate with the PSAK No. 23.

Based on the data analysis that had been done, it can be concluded that the revenue recognition and measurement process at the credit sales in CV. Putera Baru Motor had been appropriate with the PSAK No. 23.

Kata Pengantar

Ucap syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat dan kuasa yang telah dilimpahkan sehingga dapat terselesaikannya skripsi yang berjudul “ **Evaluasi Pengakuan Dan Pengukuran Pendapatan**” **Studi Kasus Pada Dealer Motor CV. Putra Baru Motor.**

Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Paulus Suparno, S.J, MST, selaku Rektor Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Drs. Alex Kahu Lantum M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
3. Ir. Drs. Hansiadi Y.H, M.Si., Akt, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
4. Fr. Reni Retno A, S.E., M.Si., Ak., selaku dosen pembimbing I yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.

5. Drs. F.A. Joko Siswanto, MM., Akt, selaku dosen pembimbing II yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Yudi Harsono, selaku pimpinan CV. Putra Baru Motor.
7. Papa, mama serta kakak - kakakku yang mendukung penyusunan skripsi ini.
8. Karyawan – karyawan CV. Putra Baru Motor, khususnya Mabk Asih, terima kasih atas kesediaannya untuk membimbing penulis dalam pengumpulan data.
9. Abel sayang, terima kasih atas dukungan dan perhatiannya kepada penulis selama penulis menyusun skripsi ini.
10. semua pihak yan telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan penulis. Maka dari itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Yogyakarta, Maret 2006

Penulis

Anton Agus Susila

DAFTAR ISI



	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I. Pendahuluan.....	1
1. Latar Belakang Masalah.....	1
2. Rumusan Masalah.....	2
3. Batasan Masalah.....	3
4. Tujuan Penelitian.....	3
5. Manfaat Penelitian.....	3
6. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II. Landasan Teori.....	6
1. Pengertian Pendapatan.....	6
2. Pengertian Penghasilan.....	7
3. Penjualan Angsuran.....	7
3.a. Pengertian penjualan Angsuran.....	7
3.b. Masalah Akuntansi dalam Penjualan Angsuran.....	8
3.b.1. Masalah yang Berhubungan dengan Laba Kotor.....	8

3.b.2. Perlakuan Terhadap Penerimaan Piutang	
Penjualan Angsuran.....	9
3.b.3. Masalah yang Berhubungan dengan cara	
Perhitungan Bunga.....	10
3.b.4. Masalah yang Berhubungan dengan	
Tukar Tambah.....	12
3.b.5. Masalah yang Berhubungan dengan Pembatalan	
Penjualan Angsuran.....	13
4. Pengakuan Pendapatan.....	15
5. Prasyarat Kondisi Pengakuan Pendapatan.....	18
BAB III. Metodologi Penelitian.....	22
1. Jenis Penelitian.....	22
2. Tempat dan Waktu Penelitian.....	22
3. Subjek dan Objek Penelitian.....	22
4. Data yang Diperlukan.....	23
5. Teknik Pengumpulan Data.....	23
6. Teknik Analisis Data.....	23
BAB IV. Gambaran Umum Perusahaan.....	28
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	28
2. Lokasi Perusahaan.....	29
3. Ruang Lingkup Perusahaan.....	29
4. Struktur Organisasi.....	30
5. Personalia.....	34
5.1. Hari dan Jam Kerja karyawan.....	35
5.2. Hari Libur dan Cuti.....	35

5.3. Sistem Kompensasi Perusahaan.....	35
5.3.1. Upah Minimum.....	35
5.3.2. Tunjangan.....	36
5.4. Pemberhentian Kerja.....	36
6. Pemasaran.....	36
BAB V Analisis Data dan Pembahasan.....	38
1. Analisis Data.....	38
2. Pembahasan.....	42
2.1. Tahap Pertama.....	42
2.2. Tahap Kedua.....	43
2.3.. Tahap Ketiga.....	46
2.4. Tahap Keempat.....	48
2.5. Tahap Kelima	51
BAB VI Kesimpulan dan Saran.....	52
1. Kesimpulan.....	52
2. Keterbatasan Penelitian.....	58
3. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	59

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Usaha otomotif merupakan salah satu bentuk usaha yang sedang berkembang dewasa ini. Banyak pengusaha yang mengalihkan perhatiannya ke jenis usaha ini. Ini terbukti dengan banyaknya dealer – dealer sepeda motor yang muncul di Indonesia. Di Indonesia terdapat banyak dealer – dealer sepeda motor yang menjual berbagai macam jenis dan merek sepeda motor, mulai dari produksi Jepang, Korea, Eropa, dan Cina.

Dewasa ini minat masyarakat terhadap sepeda motor sangat besar, karena sepeda motor sudah tidak lagi menjadi barang kebutuhan sekunder tetapi sudah mulai beranjak menjadi barang kebutuhan primer, dimana setiap orang sangat memerlukannya. Ini terjadi karena selain harga sepeda motor sekarang tergolong murah dan juga jenis sepeda motor yang beragam, dimana masyarakat dapat memilih jenis sepeda motor yang menjadi minatnya.

Bagi dealer itu sendiri, fenomena ini menjadi suatu kesempatan emas untuk mengembangkan bisnisnya, dengan berusaha untuk dapat menjual sebanyak mungkin sepeda motor yang mereka miliki. Dengan meningkatnya volume penjualan diharapkan akan meningkat pula laba yang diperoleh dealer tersebut.

Banyak metode yang digunakan oleh dealer motor untuk dapat meningkatkan volume penjualan yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba bagi dealer itu sendiri. Salah satu metode yang dianggap berhasil dan dipercaya adalah

metode penjualan secara kredit. Metode ini muncul berawal dari penjualan angsuran yang digunakan oleh perusahaan real estate untuk penjualan rumah

Kemudahan yang ditawarkan oleh metode penjualan kredit ini menjadikan metode ini banyak diminati oleh konsumen maupun dealer. Konsumen menyukai metode penjualan ini karena dalam metode penjualan angsuran ini konsumen yang ingin memiliki suatu barang, dalam hal ini sepeda motor, dapat memilikinya tanpa harus mengeluarkan uang sejumlah harga barang tersebut pada saat itu juga, tetapi cukup dengan membayar uang muka sesuai dengan yang ditetapkan oleh dealer dan sisa pembayarannya dapat dilunasi dengan cara mengangsur.

Pihak dealer menyukai metode ini karena dianggap berhasil dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan, yang tentunya akan meningkat pula laba yang diperoleh perusahaan. Kemudian masalah yang timbul adalah berkaitan dengan saat *pengakuan pendapatan*, apakah sudah sesuai dengan Standar Akuntansi. Jika pendapatan diakui secara tidak tepat maka akan berpengaruh terhadap pelaporan laba.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai pengakuan pendapatan pada perusahaan dealer motor. Untuk itu penulis mengetengahkan judul "*Evaluasi Pengakuan Dan Pengukuran Pendapatan Pada Penjualan Kredit*" Studi Kasus Pada Dealer Motor CV.Putra Baru Motor.

2. Rumusan Masalah

Apakah pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran yang digunakan CV. Putra Baru Motor sudah sesuai dengan PSAK No. 23 ?

3. Batasan Masalah

Dalam penulisan skripsi ini penulis membatasi masalah pada pengakuan dan pengukuran pendapatan pada penjualan kredit yang digunakan CV. Putra Baru Motor, dan data yang diambil adalah data tahun 2003.

4. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sejauh mana kesesuaian CV. Putra Baru Motor dalam melakukan pengakuan pendapatan pada penjualan kredit dengan PSAK No. 23.

5. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan pengakuan pendapatan berdasarkan metode penjualan angsuran.

2. Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran.

3. Penulis

Penelitian ini merupakan kesempatan baik untuk penerapan dan pengalaman dalam memadukan teori – teori yang diperoleh selama kuliah dengan keadaan sesungguhnya di perusahaan, khususnya mengenai pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran.

6. Sistematika Penulisan

BAB I : Pendahuluan

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Dalam bab ini berisi tentang teori – teori yang akan menjadi acuan dalam penulisan skripsi ini.

BAB III : Metode Penelitian

Dalam bab ini akan diuraikan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data – data yang diperlukan, teknik pengumpulan data dan teknik analisa data.

BAB IV : Gambaran Umum Perusahaan

Dalam bab ini akan diuraikan tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah berdirinya, struktur organisasi perusahaan, *job description*, metode pengakuan pendapatan yang digunakan oleh perusahaan.

BAB V : Analisis Data

Dalam bab ini penulis akan melakukan evaluasi terhadap pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan dan akan membandingkannya dengan berpedoman pada teori.

BAB VI : Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini penulis akan memberikan kesimpulan yang diperoleh berdasarkan uraian pada BAB V, keterbatasan penelitian, dan saran-saran yang sekiranya berguna bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

1. Pengertian Pendapatan (*Revenue*)

Keiso dan Weygrandt (1996:596) menyatakan bahwa :

“Pendapatan adalah arus masuk kas dan atau penyelesaian kewajiban dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa dan aktivitas pencarian laba lainnya yang merupakan operasi utama atau terbesar dari perusahaan yang berkesinambungan selama satu periode.”

Dalam buku SAK (2002:23.2) disebutkan bahwa “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 penanam modal.”

Beberapa definisi pendapatan menurut Wolk dan Tearney (1997:297) :

- a. Pendapatan merupakan hasil penjualan barang atau jasa yang diukur dengan nilai tukar yang diberikan konsumen atau klien atas barang atau jasa yang mereka peroleh.
- b. Pendapatan merupakan peningkatan aktiva kotor dan berkurangnya hutang, diukur sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum, yang merupakan hasil dari berbagai tipe keuntungan langsung perusahaan.
- c. Aliran kas atau peningkatan lain aktiva perusahaan atau penyelesaian suatu hutang (atau kombinasi dari keduanya) selama 1 (Satu) periode akuntansi.

Menurut Siegel (1987:365) dalam *Dictionary of Accounting Terms* mendefinisikan

“pendapatan sebagai kenaikan akuntansi perusahaan atau pengurangan hutang selama 1 (satu) periode akuntansi yang diperoleh dari aktivitas operasi utama perusahaan, contohnya : penjualan produk, menyewakan jasa, dan pendapatan dari bunga simpanan”.

2. Pengertian Penghasilan (*Income*)

Menurut PSAK (2002:23.1) didefinisikan sebagai kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan dan penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Definisi Penghasilan meliputi Pendapatan (*Revenue*) dan Laba (*Gain*).

Menurut Siegel (1987:208) Penghasilan didefinisikan sebagai :

- a. Uang yang diperoleh selama 1 (satu) periode akuntansi yang merupakan hasil kenaikan dari total aktiva.
- b. Istilah-istilah yang dipakai seperti bunga, hadiah, dan komisi.
- c. Penghasilan muncul dari penjualan barang dan jasa.
- d. Kelebihan dari pendapatan dikurangi biaya dan kerugian-kerugian dari suatu periode akuntansi.

3. Penjualan Angsuran (*Installment Sales*)

3.a. Pengertian Penjualan Angsuran.

Beberapa pendapat tentang pengertian penjualan angsuran, yaitu :

Widayat, Utoyo (1993:2) menyatakan bahwa "Penjualan Angsuran adalah penjualan barang dagangan atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur."

Suparwoto (1998:167) menyatakan bahwa "Penjualan Angsuran (*Installment Sale*) adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimasa yang akan datang."

Berdasarkan definisi-definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa *Penjualan Angsuran (Installment Sale)* adalah penjualan barang dagangan atau jasa dengan perjanjian dimana penjual berhak menerima pembayaran pertama sebagai uang muka, dan barang akan diserahkan kepada pembeli, dan

kemudian sisanya akan dibayar secara bertahap atau berangsur di masa yang akan datang.

3.b.Masalah Akuntansi dalam Penjualan Angsuran (Suparwoto,1998:170-200)

3.b.1. Masalah yang berhubungan dengan Laba Kotor

Dalam penjualan angsuran dasar pengakuan laba kotor yang digunakan secara garis besar dibedakan menjadi 2, yaitu :

1. Dasar penjualan (*Sales Basis atau Accrual Basis*).

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan Angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum. Pengakuan laba kotor yang demikian ini sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan angsuran biasa. Dasar ini cocok dipakai apabila 3 syarat berikut ini terpenuhi, yaitu :

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

2. Dasar Tunai (*Cash Basis*).

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

- a. Pembayaran atas Harga Pokok Penjualan.
- b. Pembayaran atas Laba Kotor.

3.b.2. Perlakuan terhadap penerimaan piutang penjualan angsuran tersebut ada 3 metode, yaitu :

- a. Harga Pokok Kemudian Laba Kotor (*Cost Recovery Method*).

Dalam metode ini penerimaan kas dari penjualan angsuran, baik uang muka maupun pembayaran angsuran pertama-tama dianggap sebagai pembayaran (pengembalian) atas harga pokok penjualan. Oleh karena itu selama harga pokok penjualan angsuran tersebut belum selesai diterima pembayarannya, perusahaan belum mengakui laba kotor. Setelah harga pokok penjualan diterima semua maka penerimaan selanjutnya dianggap sebagai pembayaran (realisasi) laba kotor.

- b. Laba Kotor Kemudian Harga Pokok.

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

- c. Harga Pokok dan Laba Kotor Secara Proporsional (*Metode Penjualan Angsuran*).

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

3.b.3. Masalah yang berhubungan dengan cara perhitungan bunga :

Pada umumnya di dalam metode penjualan angsuran, bunga merupakan salah satu komponen yang penting. Hal ini dianggap penting karena setiap pembayaran yang diterima dari pembeli terdiri dari 2 unsur, yaitu: bunga yang diperhitungkan dan angsuran pokok pinjaman. Dengan demikian besarnya pembayaran yang diterima setiap saat tergantung pada 2 hal, yaitu :

1. Dasar perhitungan bunga.

Ada 2 dasar perhitungan bunga yang sering dipakai, yaitu :

a. Bunga dihitung dari sisa pinjaman.

Dalam cara ini besarnya bunga dihitung berdasarkan sisa pinjaman pada awal periode. Oleh karena besarnya sisa pinjaman ini dari periode ke periode selalu menurun maka besarnya bunga juga selalu menurun. Oleh karena itu cara ini sering disebut dengan *Sistem Bunga Menurun*. Cara ini lebih meringankan pembeli. Cara ini banyak dipakai dalam penjualan angsuran yang jangka waktunya panjang, seperti perumahan.

b. Bunga dihitung dari Pokok Pinjaman.

Dalam cara ini besarnya bunga untuk setiap periode dihitung berdasarkan pokok pinjaman mula-mula. Oleh karena pokok pinjaman mula-mula itu besarnya selalu tetap maka besarnya bunga juga tetap. Oleh karena itu cara ini disebut *Sistem Bunga Tetap*. Dalam cara ini tingkat bunga yang sesungguhnya lebih besar daripada tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit. Cara ini banyak dipakai untuk merangsang pembeli yang kurang mengetahui cara perhitungan bunga, karena tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit rendah akan tetapi tingkat bunga yang sebenarnya tinggi. Besarnya tingkat bunga yang sebenarnya, yang dihitung berdasarkan modal rata-rata mendekati 2 kali tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit.

2. Dasar penentuan Angsuran Pokok Pinjaman.

Terdapat 2 sistem perhitungan Angsuran Pokok Pinjaman, yaitu :

a. Sistem Angsuran Tetap.

Pada sistem perhitungan ini, besarnya angsuran untuk setiap periode akan selalu tetap. Besarnya Angsuran Pokok Pinjaman (APP) dapat dihitung dengan rumus :

$$APP = \frac{\text{Pokok Pinjaman}}{\text{Banyaknya Angsuran}}$$

Sistem angsuran tetap ini dapat dipakai baik sistem bunga tetap maupun sistem bunga menurun.

b. Sistem Anuitet.

Dalam sistem ini, besarnya pembayaran untuk setiap periode akan selalu tetap, yang terdiri atas bunga pinjaman yang selalu menurun dan angsuran pokok pinjaman yang semakin besar. Jumlah pembayaran tersebut dihitung dengan menggunakan rumus-rumus anuitet. Sistem anuitet ini hanya dipakai pada sistem bunga menurun. Ditinjau dari segi besarnya bunga dan angsuran pokok pinjaman, maka sistem anuitet dapat disebut sebagai sistem bunga menurun dan angsuran meningkat.

3.b.4. Masalah yang berhubungan dengan tukar tambah

Di dalam penjualan angsuran seringkali perusahaan (penjual) menerima barang bekas sebagai *uang muka* (*down payment*). Untuk menarik pembeli biasanya barang bekas yang diterima sebagai uang muka ini dihargai (dinilai) lebih oleh perusahaan (penjual). Dengan menghargai (menilai) lebih ini berarti harga jual atas transaksi tersebut juga tinggi.

Agar laporan keuangan dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya sebaiknya barang bekas yang diterima tersebut dicatat berdasarkan nilai realisasi bersihnya saja. Besarnya nilai realisasi bersih ini tidak boleh melebihi harga pokok pengganti (*current*

replacement cost) pada saat itu. Apabila harga pokok pengganti tersebut tidak diketahui maka nilai realisasi bersihnya adalah sama dengan taksiran harga jual dikurangi dengan taksiran biaya perbaikan sebelum dijual, biaya pemasaran dan laba normal.

Selisih antara nilai bersih dengan nilai yang disepakati sebaiknya dikumpulkan dalam rekening tersendiri, misalnya dalam rekening *cadangan kelebihan harga*. Pada akhir periode saldo rekening cadangan kelebihan harga ini diperlukan sebagai pengurang rekening penjualan angsuran. Dengan demikian penjualan angsuran yang sesungguhnya adalah sama dengan penjualan angsuran yang disepakati dikurangi dengan cadangan kelebihan harga tersebut.

3.b.5. Masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran

Apabila dalam penjualan secara angsuran yang belum lunas terjadi pembatalan maka dalam hal ini perusahaan (penjual) akan melakukan hal-hal sebagai berikut :

- a. Menerima kembali barang yang sudah dijual.

Barang yang diterima kembali ini akan dicatat berdasarkan taksiran nilai realisasi bersih pada saat itu.

- b. Menghapus piutang penjualan angsuran yang belum dilunasi dan laba kotor belum direalisasi yang berhubungan dengan penjualan yang dibatalkan.

c. Mengakui laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran.

Besarnya laba pembatalan penjualan angsuran akan tergantung pada metode pengakuan laba pada penjualan angsuran. Ada 2 (dua) metode pengakuan laba pada penjualan angsuran yaitu : (Suparwoto,1998:197 – 198)

1). Metode Akrual (*Accrual Basis*).

Pada metode ini semua laba penjualan angsuran sudah diakui pada saat penjualan, sehingga saldo piutang penjualan angsuran menunjukkan besarnya harga pokok penjualan yang belum diterima pembayarannya. Maka besarnya laba atau rugi yang diakui dari pembatalan penjualan angsuran adalah sama dengan selisih antara nilai pasar barang bekas yang diterima dengan saldo piutang penjualan angsuran yang belum diterima pembayarannya.

2). Metode Penjualan Angsuran.

Dalam metode ini perusahaan baru mengakui laba kotor penjualan angsuran secara proporsional dengan besarnya penerimaan kas. Dengan demikian saldo piutang penjualan angsuran terdiri dari 2 unsur, yaitu harga pokok penjualan angsuran dan laba kotor yang belum direalisasi. Besarnya harga pokok penjualan angsuran yang belum diterima pembayarannya adalah sama dengan saldo piutang penjualan angsuran

dikurangi dengan saldo laba kotor yang belum direalisasi atas penjualan angsuran yang dibatalkan tersebut. Besarnya laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran dapat dihitung dengan rumus :

$$L = \text{TNRS} - (\text{PPA} - \text{LBBR})$$

Keterangan :

L : Laba (rugi) pembatalan penjualan angsuran

TNRS : Taksiran Nilai Realisasi Bersih barang yang diterima kembali.

PPA : Saldo Piutang Penjualan Angsuran atas penjualan angsuran yang dibatalkan.

LBBR : laba Kotor yang Belum Direalisasi atas penjualan angsuran yang dibatalkan.

4. Pengakuan Pendapatan

Pendapatan harus diidentifikasi selama periode suatu kegiatan ekonomi utama, pembuatan dan penempatan barang dan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama perusahaan.

4 (empat) alternatif saat pengakuan pendapatan :

a. Selama proses produksi.

Cara pengakuan pendapatan ini umumnya dijumpai pada perusahaan kontraktor yang mengerjakan proyek-proyek yang memakan waktu beberapa periode akuntansi. Misalnya, perusahaan pembuatan kapal, lokomotif, gedung, jalan raya dan sebagainya. Menurut cara pengakuan pendapatan ini, pendapatan dapat diakui secara periodik atas dasar pekerjaan yang telah diselesaikan.

b. Saat produksi telah selesai atau lengkap dikerjakan.

Pengakuan pendapatan atas dasar produk telah selesai atau lengkap dikerjakan biasanya dianggap tepat untuk industri pertambangan dan pertanian. Karena pada umumnya produk yang dihasilkan memiliki harga yang sudah pasti dan pemasarannya terjamin. Dengan demikian apabila produk tertentu dapat dipastikan akan terjual dengan harga tertentu, maka pendapatan dapat diakui pada saat selesainya produksi.

c. Saat penjualan.

Pada kebanyakan perusahaan, pengakuan pendapatan pada saat penjualan merupakan dasar yang paling jelas dan obyektif dari pada dasar pengakuan pendapatan yang lain. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan didasarkan pada alasan yang mengarah pada pengertian dan konsep pendapatan seperti yang diajukan Paton dan Littleton dalam Chariri, Anis dan Imam Gozali (2001:192) sebagai berikut :

1. Pendapatan merupakan jumlah nominal yang menyatakan produk akhir operasi perusahaan. Oleh karena itu harus diakui dan diukur pada tingkat atau titik kegiatan yang menentukan dalam aliran kegiatan operasi perusahaan.

2. Pendapatan harus benar-benar terjadi dan didukung dengan timbulnya aktiva baru yang sah (sebaiknya berupa kas atau piutang).

Atas dasar alasan di atas dapat dirumuskan bahwa saat penjualan dapat dijadikan dasar pengakuan pendapatan karena proses pembentukan pendapatan telah cukup selesai dan proses realisasi pendapatan telah terjadi.

- d. Saat kas dikumpulkan.

Karena ada ketidakpastian dalam hal pengumpulan piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa, pengakuan pendapatan dapat ditunda sampai saat diterimanya kas. Pengakuan pendapatan dengan cara ini terpaksa dilakukan karena kriteria realisasi tidak seluruhnya dipenuhi, terutama dalam pengukuran pendapatan. Meskipun transaksi ini telah terjadi, ketidakpastian pengumpulan kas menjadi tidak dapat diandalkan. Oleh karena itu, pendapatan baru diakui setelah kas betul-betul terkumpul. Ketidakpastian pengumpulan piutang biasanya terjadi karena belum berpindahnya hak atas barang sampai dilunasinya pembayaran. Akibatnya transaksi penjualan kemungkinan dapat dibatalkan. Kondisi seperti ini biasanya ditemui pada penjualan angsuran.

Alasan penggunaan dasar penerimaan kas untuk pengakuan pendapatan yang berasal dari penjualan angsuran didasarkan pada pertimbangan menurut Chariri, Anis dan Imam Gozali (2001:195) sebagai berikut:

1. Seluruh atau sebagian piutang yang timbul bukan merupakan aktiva yang mempunyai daya beli murni (dapat dibelanjakan).

2. Semakin lama jangka waktu angsuran, semakin besar kemungkinan piutang tidak akan tertagih.
3. Biaya sesudah penjualan, terutama biaya penagihan dan pengumpulan piutang, biasanya lebih tinggi dibanding dengan biaya sesudah penjualan untuk jenis penjualan angsuran.

5. Prasyarat Kondisi Pengakuan Pendapatan

Berikut ini akan dipaparkan prasyarat kondisi yang harus dipenuhi pada saat pengakuan pendapatan akibat dari penjualan barang atau jasa menurut PSAK (2002:23.4) sebagai berikut :

Menurut PSAK No. 23 pendapatan dapat diakui jika :

- 1). Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.

Pada umumnya pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi bersamaan dengan waktu pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Apabila perusahaan menahan resiko kepemilikan, transaksi tersebut bukan merupakan transaksi penjualan, sehingga pendapatan tidak dapat diakui. Perusahaan dapat menahan resiko kepemilikan dengan berbagai cara, antara lain :

- a). Bila perusahaan menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak memuaskan yang tidak dijamin sebagaimana lazimnya.

- b). Bila penerimaan pendapatan dari suatu penjualan tertentu tergantung pada pendapatan pembeli yang bersumber dari penjualan barang yang bersangkutan.
- c). Bila pengiriman barang tergantung pada instalasinya, dan instalasi tersebut merupakan bagian signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan.
- d). Bila pembeli berhak untuk membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan perusahaan tidak dapat memastikan apakah yang akan terjadi retur (paragraf 15).

Apabila perusahaan hanya menahan resiko yang tidak signifikan atas kepemilikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan diakui sebagai pendapatan.

- 2). Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

Untuk perusahaan pada umumnya jumlah penjualan merupakan jumlah rupiah yang dapat direalisasi. Penjualan adalah produk akhir dari kegiatan operasi, sebagai ketentuan umum perpindahan barang kepada konsumen yang disertai dengan perpindahan hak milik atas barang, melalui penjualan produk sudah dianggap berubah menjadi bentuk aktiva baru yang dapat diukur yaitu dalam bentuk kas atau piutang (kas dalam proses).

- 3). Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan.

- 4). Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir ke perusahaan tersebut.

Pendapatan diakui hanya 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 izin untuk pengiriman imbalan untuk suatu penjualan disuatu negara asing. Bila izin 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 yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban, menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semula (paragraf 17).

- 5). Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

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 (paragraf 18).

Pendapatan dan beban sehubungan dengan suatu transaksi atau peristiwa tertentu diakui secara bersamaan, proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dan beban (*matching revenue and expence*). Beban, termasuk jaminan dan biaya lain yang telah 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 dengan kewajiban.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yang merupakan penelitian terhadap data perusahaan, kemudian dari data yang dianalisis ditarik sebuah kesimpulan dan kesimpulan tersebut hanya berlaku untuk perusahaan yang bersangkutan.

2. Tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat Penelitian.

CV. Putra Baru Motor

Jl. Pangeran Mangkubumi No.22 Yogyakarta.

b. Waktu Penelitian.

Bulan Juni 2005.

3. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian.

1. Staf Akuntansi.

2. Kepala Bagian Penjualan.

3. Dan bagian-bagian lain yang ditunjuk perusahaan dan yang terkait dengan penelitian.

b. Objek Penelitian.

Objek penelitian pada skripsi ini adalah pengakuan pendapatan CV. Putra Baru Motor yang berdasarkan Metode Penjualan Angsuran.

4. Data yang diperlukan.

- a. Gambaran umum perusahaan yang mencakup sejarah berdirinya, struktur organisasi, metode pengakuan pendapatan.
- b. Data keuangan perusahaan yang terdiri dari :
 1. Pengakuan pendapatan pada Penjualan Angsuran.
 2. Pencatatan akuntansi yang dilakukan.
 3. Data akuntansi lain yang menunjang.

5. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara.

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada subjek penelitian. Dengan teknik pengumpulan data ini, penulis akan mendapatkan data mengenai gambaran umum perusahaan.

2. Dokumentasi.

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melihat dan menganalisa data, catatan, dan dokumen yang terdapat dalam perusahaan yang berkaitan dengan objek penelitian. Dengan teknik pengumpulan data ini, penulis akan mendapatkan data mengenai pencatatan akuntansi, dan data akuntansi lain yang menunjang.

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang akan penulis gunakan adalah :

- a. Mendeskripsikan pengakuan pendapatan pada Penjualan Angsuran yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor.

- b. Menyajikan pencatatan pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor.
- c. Menganalisis perbedaan antara praktek di perusahaan dengan teori, khususnya dalam pencatatan akuntansinya. Karena perusahaan menggunakan dasar penjualan (*sales bases* atau *accrual bases*) dalam pengakuan laba kotor, maka pengakuan laba kotor yang demikian sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan angsuran biasa. (Suparwoto, 1998:170).

1. Untuk mencatat penjualan dan penerimaan uang muka.

- 1.a. Jika perusahaan menggunakan sistem fisik maka pencatatannya :

<i>Kas</i>	xxx
<i>Piutang Penjualan Angsuran 200X</i>	xxx
<i>Penjualan Angsuran</i>	xxx

- 1.b. Jika perusahaan menggunakan sistem perpetual maka pencatatannya :

<i>Kas</i>	xxx
<i>Piutang Penjualan Angsuran 200x</i>	xxx
<i>HPP-Penjualan Angsuran</i>	xxx
<i>Penjualan Angsuran</i>	xxx
<i>Persediaan</i>	xxx

2. Untuk mencatat penerimaan angsuran dan penerimaan pendapatan bunga.

<i>Kas</i>	xxx
<i>Piutang Penjualan Angsuran 200X</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga</i>	xxx

3. Untuk mencatat cadangan kerugian piutang, jika terjadi pembatalan penjualan sebelum piutangnya dilunasi.

<i>Biaya kerugian piutang</i>	xxx
<i>Cadangan kerugian piutang</i>	xxx



Jika suatu piutang ditentukan tidak dapat tertagih, maka pencatatannya :

Cadangan kerugian piutang.....xxx
Piutang penjualan angsuran 200x.....xxx

4. Pencatatan untuk transaksi tukar tambah.

a. Untuk mencatat penjualan :

Piutang Penjualan Angsuran.....xxx
Persediaan Barang Dagangan.....xxx
Cadangan Kelebihan Harga.....xxx
Penjualan Angsuran.....xxx

b. Untuk mencatat harga pokok penjualan angsuran :

Harga Pokok Penjualan Angsuran.....xxx
Persediaan Barang Dagangan.....xxx

c. Untuk mencatat laba kotor penjualan angsuran yang belum direalisasi :

Penjualan Angsuran.....xxx
Harga Pokok Penjualan Angsuran.....xxx
Cadangan Kelebihan Harga.....xxx
Laba Kotor Belum direalisasi.....xxx

5. Pencatatan untuk transaksi pembatalan penjualan angsuran.

Persediaan Barang Dagangan.....xxx
Laba Kotor Belum Direalisasi-200X.....xxx
Piutang Penjualan Angsuran-200X.....xxx
Laba Pembatalan Penjualan Angsuran.....xxx

- d. Membandingkan proses pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor dengan PSAK No. 23, dengan memperhatikan prasyarat kondisi yang harus dipenuhi saat pengakuan pendapatan akibat dari penjualan barang, yaitu:

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
Pada umumnya pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi bersamaan dengan waktu pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Apabila perusahaan menahan resiko kepemilikan, transaksi tersebut bukan merupakan transaksi penjualan, sehingga pendapatan tidak dapat diakui.
 2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
 3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
 4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
 5. Biaya yang terjadi atau yang tidak terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diakui dengan andal.
- e. Menarik kesimpulan apakah proses pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran yang diterapkan oleh CV. Putra Baru Motor sudah sesuai dengan PSAK No. 23 dengan langkah-langkah sebagai berikut :
1. Apabila kondisi yang terjadi pada CV. Putra Baru Motor memenuhi semua prasyarat kondisi yang harus dipenuhi menurut PSAK No. 23, maka proses pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor sudah tepat.

2. Apabila kondisi yang terjadi pada CV. Putra Baru Motor belum memenuhi semua prasyarat kondisi yang harus dipenuhi menurut PSAK No. 23, maka proses pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor belum tepat.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejarah Berdirinya Perusahaan

CV. Putra Baru Motor merupakan perusahaan otomotif atau *dealer* yang khusus menyediakan sepeda motor produksi Cina. Pada awal usahanya CV. Putra Baru Motor menjual sepeda motor dengan merek Lifan dan Kasea. Namun kemudian minat konsumen akan sepeda motor produksi Cina yang sering dikenal dengan “mocin” ini semakin meningkat, maka perusahaan kemudian mulai menyediakan beberapa jenis atau merek baru lain seperti Loncin, Nasha, Viar dan Viva.

Perusahaan ini berbentuk “CV”, meskipun masih berada di bawah naungan perusahaan induk yaitu CV. Sumber Baru Motor, tetapi CV. Putra Baru Motor ini memberanikan diri untuk membuka usaha sendiri yang khusus menjual sepeda motor produksi Cina.

Dengan misi awal perusahaan untuk memperkenalkan sepeda motor produksi Cina kepada masyarakat, yang kemudian dengan seiring waktu misi perusahaan inipun mulai berubah yaitu untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan sepeda motor produksi Cina, maka perusahaan terus berkembang. Hingga saat ini perusahaan terus mengalami perkembangan dan terus menjadi pensupply sepeda motor produksi Cina dengan banyaknya *retail-retail* yang mencakup 5 kabupaten yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan 27 *retail* sepeda motor baru.

2. Lokasi Perusahaan

CV. Putra Baru Motor berada di lokasi Jalan Pangeran Mangkubumi No. 22 Yogyakarta. Pemilihan lokasi perusahaan ini didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan :

- a. Peraturan Pemerintah Daerah yang memungkinkan didirikannya di lokasi ini.
- b. Lokasinya strategis yang dekat dengan pusat kota, selain itu dekat dengan jalan besar yang sangat menguntungkan dalam transportasi dan mudah dijangkau. Dan juga menguntungkan dalam pemasaran.
- c. Terpenuhinya kebutuhan sarana tenaga listrik, telepon dan air bersih.
- d. Dalam hal tenaga kerja, perusahaan tidak mengalami kesulitan yang berarti karena lokasi perusahaan terletak dipinggir kota maka kebutuhan akan tenaga kerja dapat diperoleh dengan mudah.

Ditinjau dari faktor-faktor diatas maka CV. Putra Baru Motor menetapkan perusahaan dan sekaligus kantor administrasi, kantor pusat untuk semua *retail* sepeda motor baru produksi Cina dan juga kantor pemasaran di jalan Pangeran Mangkubumi No. 22 Yogyakarta.

3. Ruang Lingkup Usaha

CV. Putra Baru Motor tidak hanya menjual sepeda motor baru produksi Cina, tetapi juga sepeda motor bekas, tukar tambah sepeda motor lama dengan sepeda motor baru. Selain penjualan sepeda motor, CV. Putra Baru Motor juga

memberikan jasa servis untuk sepeda motor produksi Cina dan juga *sparepart* yang dibutuhkan untuk sepeda motor produksi Cina.

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan bagian-bagian, tugas dan tanggungjawab dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi perusahaan berbeda-beda tergantung dari besar dan kecilnya perusahaan.

Bentuk organisasi yang digunakan oleh CV. Putra Baru Motor adalah struktur organisasi fungsional, yaitu organisasi yang wewenang dari pucuk pimpinan dilimpahkan kepada satuan-satuan organisasi dibawahnya dalam bidang pekerjaan tertentu sesuai dengan fungsinya dalam organisasi yaitu keuangan, personalia, administrasi, *sparepart* dan servis, penjualan divisi baru dan penjualan divisi bekas.

Sedangkan tugas dan wewenang dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Direktur.
 - a. Mengawasi dan mengontrol semua bagian dari perusahaan secara langsung dan penuh.
 - b. Memberikan pengawasan dan petunjuk guna mendapatkan langkah kerja yang matang dan terarah.
 - c. Bertanggung jawab terhadap kegiatan didalam dan diluar perusahaan.
 - d. Menerima pertanggungjawaban dari *General Manager*.

2. *General Manager.*

- a. Memberikan saran dan atau pertimbangan kepada Direktur dalam mengambil keputusan.
- b. Melaksanakan segala kebijaksanaan yang dibuat oleh Direktur.
- c. Merumuskan kembali kebijaksanaan yang dibuat oleh Direktur ke dalam bentuk yang lebih operasional untuk dilaksanakan pada bagian-bagian yang ada dalam perusahaan.
- d. Mengawasi bagian-bagian yang ada dalam perusahaan.
- e. Bertanggung jawab kepada Direktur.
- f. Menerima pertanggungjawaban dari kepala bagian yang ada dalam perusahaan.

3. *Finance Alfalis (angsuran).*

- a. Mengurus semua pemasukan dan pengeluaran untuk *Alfalis*.
- b. Membuat laporan keuangan *Alfalis*.
- c. Bertanggung jawab secara langsung kepada Direktur dan tidak langsung kepada *General Manager*.
- d. Menerima pertanggungjawaban dari bagian Putra *Finance* dan Multi *Finance*.

4. Bagian Putra *Finance*.

- a. Mengurus semua pemasukan dan pengeluaran untuk penjualan angsuran dari sepeda motor merek Loncin, Nasha, dan Viva.
- b. Bertanggung jawab kepada *Finance Alfalis*.

5. Bagian Multi *Finance*.
 - a. Mengurus semua pemasukan dan pengeluaran untuk penjualan sepeda motor Viar.
 - b. Bertanggung jawab kepada *Finance Alfalis*.
6. Bagian Administrasi.
 - a. Mengawasi dan mengurus semua aktivitas keuangan didalam perusahaan, stok sepeda motor baru, dan masalah Bea Balik Nama.
 - b. Bertanggung jawab kepada *General Manager*.
 - c. Menerima pertanggungjawaban dari bagian keuangan, stok sepeda motor baru, dan masalah Bea Balik Nama sepeda motor baru.
7. Bagian Keuangan.
 - a. Mengurus semua pemasukan dan pengeluaran uang perusahaan.
 - b. Mengawasi pemakaian uang dalam perusahaan.
 - c. Mengurus perputaran uang dalam perusahaan yang ada di Bank.
 - d. Membuat laporan keuangan perusahaan.
 - e. Bertanggung jawab kepada bagian Administrasi.
8. Bagian Stok sepeda motor baru.
 - a. Mengawasi dan bertanggung jawab terhadap jumlah stok sepeda motor baru dan yang ada di gudang.
 - b. Membuat laporan mengenai arus barang yang keluar dan masuk gudang kemudian menyerahkan kepada bagian Administrasi.
 - c. Bertanggung jawab kepada bagian Administrasi.

9. Bagian Bea Balik Nama.

- a. Mengurus masalah Bea Balik Nama sepeda motor baru yang telah laku terjual kepada konsumen.
- b. Membuat laporan tentang jumlah sepeda motor yang telah melalui proses balik nama dan menyerahkan kepada bagian Administrasi.
- c. Bertanggung jawab kepada bagian Administrasi.

10. Bagian *Sparepart*

- a. Mengawasi dan bertanggung jawab terhadap penggunaan *sparepart*.
- b. Membuat laporan mengenai arus masuk dan keluar *sparepart*.
- c. Bertanggung jawab kepada *General Manager*.

11. Bagian Servis.

- a. Mengelola dan mengawasi semua kegiatan perusahaan dalam hal pemberian jasa servis kepada konsumen.
- b. Membuat laporan mengenai jumlah servis yang telah dilakukan.
- c. Membuat laporan arus masuk dan keluar uang yang didapat dari pemberian jasa servis.
- d. Bertanggung jawab kepada *General Manager*.

12. Bagian Penjualan Sepeda Motor Baru.

- a. Mengelola dan mengontrol semua kegiatan penjualan sepeda motor baru.
- b. Melaksanakan semua kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh Direktur yang berkaitan dengan masalah penjualan sepeda motor baru.

- c. Membuat laporan penjualan untuk sepeda motor baru dan menyerahkan kepada *General Manager*.
- d. Membawahi bagian penjualan untuk instansi, *retail-retail* sepeda motor baru, dan promosi .
- e. Menerima pertanggungjawaban dari Manajer Area masing-masing *retail* sepeda motor baru.

13. Bagian Penjualan Sepeda Motor Bekas.

- a. Mengelola dan mengontrol semua kegiatan penjualan sepeda motor bekas.
- b. Melaksanakan semua kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh Direktur yang berkaitan dengan masalah penjualan sepeda motor bekas.
- c. Membuat laporan penjualan untuk sepeda motor bekas dan menyerahkan kepada *General Manager*.
- d. Membawahi *retail-retail* sepeda motor bekas dan promosi .
- e. Menerima pertanggungjawaban dari Manajer Area masing-masing *retail* sepeda motor bekas.

5. Personalia

Personalia merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan seluruh jalannya kegiatan perusahaan dari perencanaan sampai dengan realisasinya. Tenaga kerja sangat menentukan maju mundurnya sebuah perusahaan. CV. Putra

Baru Motor saat ini memiliki jumlah karyawan sebanyak 95 orang, yang terdiri dari 80 orang bagian penjualan dan 15 orang bagian administrasi.

5.1. Hari dan Jam Kerja Karyawan

Semua karyawan bekerja mulai hari Senin sampai dengan hari Sabtu dengan jam kerjamulai dari pukul 09.00 WIB samapai dengan pukul 16.00 WIB. Sedangkan untuk hari Minggu hanya karyawan bagian penjualan yang masuk dengan sistem shift.

5.2 Hari Libur dan Cuti

Hari libur adalah hari Minggu untuk karyawan bagian administrasi, sedangkan karyawan bagian penjualan tetap masuk dengan sistem shift. Selain hari Minggu juga hari besar yang ditetapkan oleh pemerintah.

Perusahaan memberikan 3 (tiga) macam cuti, yaitu cuti tahunan yang diberikan selama 12 hari, cuti menikah yang diberikan selama 1 minggu, dan cuti melahirkan yang diberikan selama 3 bulan.

5.3 Sistem Kompensasi Perusahaan

5.3.1. Upah Minimum

Upah mnimum seluruh karyawan non managerial berada pada level Upah Minimum Regional yang telah ditetapkan pemerintah dan berkala berubah meningkat sesuai dengan ketetapan pemerintah. Untuk tahun 2005 Upah Minimum Regional Daerah Istimewa Yogyakarta mencapai Rp 350.000,00, dan pembayarannya dilakukan setiap akhir bulan.

5.3.2. Tunjangan

Selain memberikan upah, perusahaan juga memberikan imbalan jasa kepada para karyawan yang meliputi :

- a. Tunjangan Jabatan.
- b. Tunjangan Kesehatan (Jamsostek).
- c. Tunjangan Transportasi dan Uang Makan dan bonus.

5.4. Pemberhentian Karyawan

Pemberhentian karyawan dilakukan apabila karyawan yang bersangkutan tidak lagi mampu melaksanakan tugas dengan baik dan bertanggung jawab. Hal ini dapat terjadi apabila karyawan melakukan tindakan pencurian, tingkah laku yang kurang baik, mengundurkan diri, meninggal dunia, dan lanjut usia.

6. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan perusahaan yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan kebutuhan konsumen, dalam hal ini adalah kebutuhan konsumen akan sepeda motor produksi Cina.

Wilayah pemasaran CV. Putra Baru Motor telah mencakup 5 Kabupaten yang ada di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, yaitu Kodya Yogyakarta, Sleman, Bantul, Wonosari dan Wates, dengan jumlah *retail* sebanyak 27 *retail* sepeda motor baru. Dengan luasnya wilayah pemasaran CV. Putra Baru Motor diharapkan misi perusahaan yaitu memenuhi kebutuhan konsumen akan sepeda motor cina akan terpenuhi.

Dalam usahanya untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan menggunakan beberapa sarana promosi untuk memperkenalkan produk yang dijual. Dengan usaha promosi ini diharapkan konsumen dapat mengetahui dan mengenal lebih dalam dari produk yang dijual oleh perusahaan dan kemudian timbul keinginan untuk memiliki produk tersebut.

Promosi saat ini yang masih dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor adalah dengan menyewa ruang iklan di surat kabar, *billboard*, baliho, iklan melalui radio, dan *roadtext*.. Selain itu juga dengan mengikuti pameran-pameran di berbagai tempat.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Data

Sumber pendapatan CV. Putra Baru Motor berasal dari penjualan sepeda motor produksi Cina. Ada 2 macam metode penjualan yang digunakan di CV. Putra Baru Motor, yang meliputi :

a. Penjualan Tunai.

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan perusahaan dengan menyerahkan atau mengirimkan barang atau jasa kepada pembeli setelah fungsi penerimaan kas perusahaan menerima uang dari pembeli. (Mulyadi : 2001)

b. Penjualan Angsuran.

Penjualan angsuran adalah penjualan barang dagangan atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap atau berangsur. (Utoyo Widayat : 1993)

Sementara itu menurut Suparwoto (1998:167) menyatakan bahwa "Penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimasa yang akan datang."

Sistem penjualan pada CV. Putra Baru Motor adalah prosedur penjualan yang dimulai dari diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang kepada pembeli, pembuatan faktur penjualan dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan, yaitu : bagian penjualan,

bagian *finance* (angsuran), bagian gudang, bagian administrasi, bagian pengiriman barang dan bagian *survey* ke calon pembeli.

Prosedur penjualan untuk metode penjualan tunai yang digunakan di CV. Putra Baru Motor pada dasarnya sama dengan metode penjualan angsuran yang juga digunakan di CV. Putra Baru Motor, hanya perbedaannya pada sistem pembayarannya. Jika penjualan tunai pembayarannya langsung setelah semua proses administrasi diselesaikan oleh pihak pembeli dan perusahaan, dengan melakukan pembayaran sebesar nominal harga barang, sepeda motor yang disetujui oleh kedua belah pihak. Sedangkan dalam penjualan angsuran, pembayarannya dilakukan secara angsuran atau bertahap sesuai dengan perjanjian oleh pihak pembeli dan perusahaan. Dan dilakukan sendiri oleh pembeli dengan langsung membayar ke bagian keuangan di CV. Putra Baru Motor.

Adapun prosedur penjualan angsuran pada CV. Putra Baru Motor adalah : konsumen langsung datang ke CV. Putra Baru Motor kemudian mengisi surat aplikasi yaitu Surat Pengantar Persetujuan Surveyor (SPPS) yang nantinya akan digunakan oleh bagian *surveyor* untuk melakukan *survey* kepada calon pembelinya apakah layak untuk melakukan angsuran sepeda motor atau tidak. Setelah SPPS diisi oleh konsumen dan diterima oleh bagian *surveyor*, kemudian bagian *surveyor* melakukan *survey* ke rumah calon pembeli. Dengan berbagai pertimbangan maka dapat diputuskan apakah calon pembeli tersebut layak atau tidak untuk membeli produk perusahaan dengan cara mengangsur. Jika bagian *surveyor* menyatakan bahwa calon pembeli tidak layak untuk melakukan

angsuran, maka calon pembeli tersebut tidak dapat membeli produk yang dijual perusahaan. Jika bagian *surveyor* menyatakan layak, maka prosedur selanjutnya adalah pembeli melengkapi data-data yang dibutuhkan oleh perusahaan yang nantinya akan dijadikan arsip oleh bagian *survey* dan bagian angsuran.

Kemudian konsumen kembali ke CV. Putra Baru Motor dan bagian penjualan membuat beberapa dokumen yaitu :

1. *Sales Order* yang juga sekaligus menjadi Faktur penjualan.

Sales order yang juga sekaligus faktur penjualan terdiri dari 3 rangkap. Lembar 1 berwarna putih untuk pembeli, lembar 2 berwarna merah untuk arsip CV. Putra Baru Motor, dan lembar 3 berwarna kuning untuk bagian administrasi (keuangan).

2. Surat Pernyataan.

Surat ini dimaksudkan untuk menyatakan bahwa pembeli benar-benar membeli sepeda motor dari CV. Putra Baru Motor. Surat ini nantinya akan digunakan untuk bukti kepada pembeli saat melakukan pengiriman sepeda motor kepada pembeli bersamaan dengan faktur penjualan yang telah dibuat oleh bagian penjualan CV. Putra Baru Motor. Dalam surat pernyataan ada 3 pihak yang bertanda tangan yaitu konsumen, *driver*, dan bagian penjualan yang berada di *counter* penjualan.

3. Surat Jalan.

Surat jalan digunakan jika pembeli berkehendak untuk memperoleh surat ijin untuk menggunakan sepeda motor sementara surat resmi dari kepolisian belum ada; STNK.

Selain membuat ketiga dokumen diatas, bagian penjualan juga mengisi buku penjualan yang nantinya akan digunakan untuk laporan kepada *General Manager*. Kemudian juga membuat Kwitansi untuk tanda bukti pembayaran sejumlah uang dari pembeli, apakah untuk membayar uang muka untuk penjualan angsuran atau angsuran, atau membayar tunai produk (sepeda motor) yang dibeli. Kwitansi terdiri dari 3 rangkap. Lembar 1 berwarna putih untuk pembeli, lembar 2 berwarna biru untuk bagian keuangan, dan lembar 3 berwarna kuning untuk file bagian penjualan sendiri.

Setelah semua proses selesai maka sepeda motor dapat segera dikirim ke pembeli dengan menyertakan faktur penjualan dan surat pernyataan sebagai tanda bukti serah terima barang (sepeda motor). Selanjutnya pembeli melakukan pembayaran secara bertahap sesuai dengan jangka waktu angsuran yang telah disepakati oleh pihak pembeli dan CV. Putra Baru Motor.

Melihat penjelasan tersebut, maka diperlukan adanya evaluasi terhadap pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor agar dapat diketahui sejauh mana ketepatan CV. Putra Baru Motor dalam melakukan pengakuan pendapatan. Penulis hanya akan melakukan evaluasi terhadap syarat-syarat pengakuan pendapatan menurut PSAK No. 23 dengan pengakuan pendapatan yang diterapkan oleh CV. Putra Baru Motor.

2. Pembahasan

2.1. Tahap pertama, penulis akan mendeskripsikan pengakuan pendapatan oleh CV. Putra Baru Motor.

Untuk metode penjualan angsuran, CV. Putra Baru Motor mengakui ada 2 macam pendapatan, yaitu :

a. Laba Kotor atas penjualan angsuran.

Laba kotor ini berasal dari pengurangan harga jual dikurangi dengan harga pokok penjualan dari produk yang dijual. Besarnya laba kotor diakui sebagai pendapatan oleh CV. Putra Baru Motor dalam periode penjualan angsuran itu terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum.

Dalam hal ini CV. Putra Baru Motor menggunakan dasar penjualan (*Sales Basis* atau *Accrual Basis*) untuk mengakui pendapatan yang berasal dari Laba Kotor penjualan angsuran, dimana laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum.

b. Pendapatan bunga.

Pendapatan bunga yang dihitung dengan mengalikan prosentase bunga dengan sisa hutang atau pinjaman. Besarnya pendapatan dari bunga ini diakui sebagai pendapatan oleh CV. Putra Baru Motor setelah adanya pembayaran dari Piutang Penjualan Angsuran. Pendapatan bunga ini

diterima dan diakui setiap bulannya saat terjadi pembayaran Piutang Penjualan Angsuran.

Dalam hal ini CV. Putra Baru Motor menggunakan dasar tunai (*Cash Basis*) untuk mengakui pendapatan bunga dari penjualan angsuran yang terjadi, dimana pendapatan bunga baru diakui apabila pembayaran dari Piutang Penjualan Angsuran sudah terjadi.

2.2. Tahap kedua, penulis akan menyajikan pencatatan yang berkaitan dengan transaksi penjualan angsuran yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor.

1). Untuk mencatat penjualan kredit.

<i>Kas</i>	xxx
<i>Piutang penjualan angsuran</i>	xxx
<i>HPP-penjualan angsuran</i>	xxx
<i>Penjualan angsuran</i>	xxx
<i>Persediaan</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga YBD</i>	xxx

2). Untuk mencatat penerimaan angsuran kredit.

<i>Kas</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga YBD</i>	xxx
<i>Piutang penjualan angsuran</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga</i>	xxx

3). Perusahaan tidak melakukan pencatatan untuk laba kotor yang belum direalisasi.

Menurut Suparwoto (1998:177), pada dasarnya laba kotor yang belum direalisasi termasuk pendapatan yang ditangguhkan. CV. Putra Baru Motor tidak melakukan pencatatan atas laba kotor yang belum direalisasi

karena laba kotor sudah diakui pada saat terjadinya penjualan angsuran, maka tidak ada laba kotor yang ditangguhkan.

- 4). Perusahaan tidak melakukan pencatatan untuk laba kotor yang sudah direalisasi.

Jika perusahaan melakukan pencatatan atas laba kotor yang belum direalisasi, maka perusahaan tersebut harus melakukan pencatatan atas laba kotor yang direalisasi. Sedangkan CV. Putra Baru Motor tidak melakukan pencatatan atas laba kotor yang belum direalisasi, maka tidak mencatat juga laba kotor yang direalisasi. Tetapi CV. Putra Baru Motor melakukan pencatatan atas pendapatan bunga setiap kali ada penerimaan angsuran yang dibayarkan oleh pembeli.

- 5). Untuk masalah tukar tambah, CV. Putra Baru Motor tidak menggunakan prosedur khusus. Dalam hal ini CV. Putra Baru Motor menggunakan pihak tertentu yang dipanggil oleh CV. Putra Baru Motor (yang memang sudah menjadi rekanan perusahaan) untuk menilai berapa harga motor bekas yang akan ditukar tambah. Kemudian pembeli melakukan transaksi penjualan motor bekas milik pembeli dengan pihak tertentu tersebut. Setelah pembeli menerima uang barulah pembeli melakukan pembelian sepeda motor baru di CV. Putra Baru Motor. Perusahaan menutup terlebih dahulu atas transaksi penjualan angsuran sebelumnya, termasuk kas yang sudah diterima (dikumpulkan) dan piutang yang belum dilunasi. Kemudian CV. Putra Baru Motor akan memperhitungkan rugi atau laba

dari penutupan transaksi tersebut. Harga dari penilaian kembali atas harga sepeda motor bekas yang akan ditukar tambah, akan digunakan untuk menutup atau melunasi kekurangan piutang yang belum dilunasi. Jika ada kelebihan, maka kelebihan tersebut akan ditambahkan dalam uang muka (*down payment*) untuk sepeda motor baru. Jika ada kekurangan, maka kekurangan tersebut akan dibebankan kepada pembeli untuk dilunasi terlebih dahulu. Adapun prosedur yang sama dengan metode penjualan angsuran yang digunakan di CV. Putra Baru Motor, yaitu :

1). Untuk mencatat penjualan angsuran.

<i>Kas</i>	xxx
<i>Piutang penjualan angsuran</i>	xxx
<i>HPP-penjualan angsuran</i>	xxx
<i>Penjualan angsuran</i>	xxx
<i>Persediaan</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga YBD</i>	xxx

2). Untuk mencatat penerimaan angsuran.

<i>Kas</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga YBD</i>	xxx
<i>Piutang penjualan angsuran</i>	xxx
<i>Pendapatan bunga</i>	xxx

6). Masalah pembatalan penjualan angsuran.

Secara umum jarang terjadi pembatalan penjualan angsuran bahkan kemungkinannya sangat kecil. Hal ini dapat terjadi karena seleksi yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor kepada setiap calon pembeli baru sangat ketat. Jika terjadi pembatalan penjualan angsuran, maka CV. Putra Baru Motor akan melakukan penghitungan rugi yang akan timbul atas

pembatalan penjualan angsuran yang terjadi. Atas pembatalan penjualan angsuran tersebut, CV. Putra Baru Motor pasti mengalami kerugian, dan kerugian tersebut semua ditanggung oleh CV. Putra Baru Motor. Oleh karena itu jika frekuensi terjadinya pembatalan penjualan angsuran ini sering terjadi, maka perusahaan akan mengalami kerugian yang besar. Oleh karena itu untuk mengantisipasi akan terjadinya pembatalan penjualan angsuran, maka seleksi untuk para calon pembeli baru menjadi sangat penting.

Untuk pencatatannya adalah sebagai berikut :

Persediaan Barang Dagang..... xxx
Rugi pembatalan penjualan angsuran..... xxx
Piutang Penjualan Angsuran..... xxx

2.3. Tahap ketiga, Menganalisis perbedaan antara praktek di perusahaan dengan teori, khususnya dalam pencatatan akuntansi.

Keterangan	Menurut Teori	Aktual di perusahaan
Mencatat penjualan angsuran	Kas.....xxx PPA.....xxx HPP – PA.....xxx PA.....xxx Persediaan.....xxx	Kas.....xxx PPA.....xxx HPP – PA.....xxx PA.....xxx Persediaan.....xxx Pendapatan bunga YBD.....xxx
Mencatat penerimaan angsuran dan pendapatan bunga.	Kas.....xxx PPA.....xxx Pendpt bunga.....xxx	Kas.....xxx Pendapatan bunga YBD.....xxx PPA.....xxx Pendapatan bunga.....xxx
Mencatat cadangan kerugian piutang	BKP.....xxx CKP.....xxx	Tidak melakukan pencatatan.

Mencatat jika suatu piutang ditentukan tidak dapat tertagih.	CKP.....xxx PPA.....xxx	Tidak melakukan pencatatan.
Mencatat penjualan angsuran Tukar Tambah	PPA.....xxx Persediaan.....xxx Cadangan kelebihan Harga.....xxx PA.....xxx	Kas.....xxx PPA.....xxx HPP – PA.....xxx PA.....xxx Persediaan.....xxx Pendapatan bunga YBD.....xxx
Mencatat harga pokok penjualan angsuran Tukar Tambah	HPP – PA.....xxx Persediaan barang Dagangan.....xxx	Tidak melakukan pencatatan
Mencatat laba kotor yang belum direalisaasi (tukar tambah).	PA.....xxx HPP – PA.....xxx Cadangan kelebihan Harga.....xxx Laba kotor belum Direalisasi.....xxx	Tidak melakukan pencatatan
Mencatat transaksi pembatalan penjualan angsuran	Persediaan.....xxx Rugi pembatalanxxx PPA.....xxx	Persediaan.....xxx Rugi pembatalanxxx PPA.....xxx

Keterangan :

- PPA : Piutang Penjualan Angsuran.
HPP – PA : Harga Pokok Penjualan – Penjualan Angsuran.
PA : Penjualan Angsuran.
Pendapatan bunga YBD : Pendapatan bunga yang belum direalisasi.
BKP : Biaya Kerugian Piutang.
CKP : Cadangan Kerugian Piutang.

Hendaknya pada melakukan pencatatan, untuk rekening “persediaan” dibedakan antara persediaan barang baru (motor baru) dan persediaan barang bekas

(motor bekas). Ini untuk menghindari kebingungan bagi pembaca atau pengguna laporan keuangan dalam membedakan antara persediaan motor baru dan motor bekas, khususnya dalam transaksi tukar tambah dan transaksi pembatalan penjualan angsuran.

2.3. Tahap keempat, membandingkan pengakuan pendapatan oleh CV. Putra Baru Motor dengan PSAK No. 23.

Kondisi yang terjadi pada CV. Putra Baru Motor pada saat mengakui pendapatan adalah sebagai berikut :

- 1). Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.

Pada umumnya pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi bersamaan dengan waktu pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang yang dijual kepada pembeli. Pada CV. Putra Baru Motor pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada waktu pembuatan faktur penjualan dan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli. Pada penjualan angsuran, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan barang yang dijual oleh CV. Putra Baru Motor terjadi pada saat pembuatan faktur penjualan dan pada saat penyerahan barang (sepeda motor) kepada pembeli dan faktur tersebut diberikan kepada pembeli sebagai tanda serah terima barang (sepeda motor). Kemudian masalah yang berkaitan dengan penagihan piutang CV. Putra Baru Motor tidak melakukan penagihan secara rutin kepada pembeli,

tetapi pembelilah yang langsung datang ke CV. Putra Baru Motor untuk mengangsur sesuai dengan besar angsuran pokok pinjaman (APP) yang telah disepakati untuk setiap bulannya. CV. Putra Baru Motor akan melakukan penagihan kepada pembeli jika setelah 3 bulan pembeli tidak mengangsur angsuran pokok pinjaman yang harus dibayarkan kepada CV. Putra Baru Motor.

- 2). Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

Karena pendapatan sudah diakui pada waktu pembuatan faktur penjualan bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang (sepeda motor) kepada pembeli, maka CV. Putra Baru Motor sudah tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual. Barang yang sudah diterima pembeli sepenuhnya menjadi tanggungjawab pembeli dan hak milik atas barang tersebut ada sepenuhnya pada pembeli.

- 3). Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

Pendapatan CV. Putra Baru Motor berasal dari penjualan sepeda motor baik secara tunai maupun angsuran. Untuk penjualan tunai, CV. Putra Baru Motor mengakui pendapatan langsung pada saat pembayaran diterima. Menurut Suparwoto (1998:170) bahwa pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran erat kaitannya dengan pengakuan laba kotor, maka untuk selanjutnya pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran disebut sebagai pengakuan laba kotor penjualan angsuran.



Jumlah pendapatan tersebut diukur dengan harga jual dikurangi dengan harga pokok penjualan dan biaya-biaya administrasi yang diperlukan. Jika ada potongan harga maka langsung akan mengurangi harga jual barang. Pada penjualan angsuran, CV. Putra Baru Motor memberikan jangka waktu pembayaran 1 (satu) bulan terhitung mulai tanggal transaksi sampai dengan 1 (satu) bulan ke depan. Jumlah pendapatan diakui dengan mengurangkan harga jual barang dengan harga pokok penjualan dan biaya-biaya administrasi yang diperlukan, misalnya asuransi dan bea balik nama (BBN).

- 4). Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir ke perusahaan tersebut.

Hal ini berhubungan dengan manfaat ekonomi yang akan diterima oleh CV. Putra Baru Motor, maksudnya seberapa besar manfaat ekonomi tersebut dapat memberikan pendapatan atau meningkatkan aktiva perusahaan. CV. Putra Baru Motor mengungkapkan bahwa piutang yang dimilikinya sebagian besar dapat ditagih, sehingga pendapatan dapat diukur dengan andal dan pada akhirnya dapat meningkatkan penghasilan perusahaan.

- 5). Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Biaya operasional yang terjadi meliputi : biaya gaji dan upah, biaya listrik dan air, biaya telepon, biaya reparasi dan pemeliharaan, biaya

promosi dan iklan, biaya pembelian peralatan tulis kantor, biaya transportasi, dan biaya lain-lain. Semua biaya diukur dari penjualan bersih, yaitu harga jual dikurangi harga pokok penjualan, sehingga pencapaian pendapatan dapat diperhitungkan. Biaya angkut pengiriman barang ke konsumen sepenuhnya menjadi tanggungjawab perusahaan. Pada dasarnya semua biaya yang terjadi dapat diukur dengan andal.

2.4. Tahap kelima, menarik kesimpulan apakah metode pengakuan pendapatan di CV. Putra Baru Motor sudah sesuai dengan PSAK No. 23.

Setelah melakukan perbandingan antara yang terjadi pada CV. Putra Baru Motor dengan yang disyaratkan oleh PSAK No. 23, dapat diketahui bahwa CV. Putra Baru Motor telah memenuhi semua kriteria yang disyaratkan oleh PSAK No. 23. Maka dapat dikatakan bahwa pengakuan pendapatan yang telah dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor sudah tepat dengan terpenuhinya semua syarat-syarat yang ditetapkan oleh PSAK No. 23.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data yang di peroleh dapat diketahui ketepatan perusahaan dalam melaksanakan pengakuan pendapatan berdasarkan syarat-syarat yang ditetapkan dalam PSAK No. 23. Berdasarkan pada teori yang telah dikemukakan dan setelah dilakukan analisis terhadap data-data tentang pengakuan pendapatan perusahaan khususnya pada penjualan angsuran, maka dapat ditarik kesimpulan dan diberikan saran-saran yang mungkin akan berguna bagi perusahaan.

1. Kesimpulan

1.a. Perbandingan metode pengakuan pendapatan di CV. Putra Baru Motor dengan PSAK No. 23.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa CV. Putra Baru Motor mengakui pendapatan pada waktu pembuatan faktur penjualan dan bersamaan pula dengan pengiriman atau penyerahan barang (sepeda motor) kepada pembeli. Pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh CV. Putra Baru Motor sudah tepat karena telah memenuhi semua syarat yang ditetapkan dalam PSAK No. 23. Syarat – syarat tersebut adalah sebagai berikut :

- 1). Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.

Pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan barang yang dijual oleh CV. Putra Baru Motor terjadi pada waktu pembuatan faktur penjualan dan pengiriman atau penyerahan barang yang dijual kepada pembeli dan faktur tersebut diserahkan kepada pembeli sebagai tanda serah terima barang. Dengan demikian CV. Putra Baru Motor telah memindahkan sepenuhnya resiko dan manfaat kepemilikan kepada pembeli.

- 2). Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

Pendapatan sudah diakui pada saat pembuatan faktur penjualan dan bersamaan dengan pengiriman atau penyerahan barang kepada pembeli, maka CV. Putra Baru Motor sudah tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang telah diterima pembeli. Dan dengan demikian CV. Putra Baru Motor sudah tidak berhak lagi atas barang yang sudah berada dipihak pembeli.

- 3). Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

Jumlah pendapatan dapat diukur dengan mengurangkan harga jual dengan harga pokok penjualan dan biaya-biaya administrasi lainnya yang diperlukan. Jika terdapat potongan harga maka jumlah setelah dikurangi dengan harga pokok penjualan dan biaya-biaya administrasi akan dikurangi lagi dengan potongan harga yang diberikan perusahaan kepada pembeli.

- 4). Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.

Hal ini berhubungan dengan seberapa besar manfaat ekonomi yang akan diterima oleh CV. Putra Baru Motor setelah terjadi transaksi penjualan, khususnya penjualan angsuran tersebut dapat memberikan pendapatan atau meningkatkan aktiva perusahaan. Dalam hal ini CV. Putra Baru Motor mengungkapkan bahwa piutang yang timbul setelah terjadi transaksi penjualan angsuran sebagian besar dapat ditagih oleh perusahaan. Sehingga pendapatan yang diterima CV. Putra Baru Motor dapat diukur dengan andal dan pada akhirnya dapat meningkatkan penghasilan perusahaan.

- 5). Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan angsuran pada CV. Putra Baru Motor diukur dari penjualan bersih, sehingga pencapaian pendapatan dapat diperhitungkan. Semua biaya yang terjadi atau yang akan terjadi semua dapat diperkirakan dan dapat diukur, sehingga pencapaian pendapatanpun dapat diukur pula dengan andal.

1. b. Perbedaan antara praktik di perusahaan dengan teori, khususnya dalam pencatatan akuntansi.

Keterangan	Menurut Teori	Aktual di perusahaan	Kesimpulan
Mencatat penjualan angsuran	Kas.....xxx PPA.....xxx HPP – PA.....xxx PA.....xxx Persediaan.....xxx	Kas.....xxx PPA.....xxx HPP – PA.....xxx PA.....xxx Persediaan.....xxx Pendapatan bunga YBD.....xxx	Sesuai
Mencatat penerimaan angsuran dan pendapatan bunga.	Kas.....xxx PPA.....xxx Pendpt bunga.....xxx	Kas.....xxx Pendapatan bunga YBD.....xxx PPA.....xxx Pendapatan bunga.....xxx	Sesuai
Mencatat cadangan kerugian piutang	BKP.....xxx CKP.....xxx	Tidak melakukan pencatatan.	Tidak sesuai
Mencatat jika suatu piutang ditentukan tidak dapat tertagih.	CKP.....xxx PPA.....xxx	Tidak melakukan pencatatan.	Tidak sesuai
Mencatat penjualan angsuran Tukar Tambah	PPA.....xxx Persediaan.....xxx Cadangan kelebihan Harga.....xxx PA.....xxx	Kas.....xxx PPA.....xxx HPP – PA.....xxx PA.....xxx Persediaan.....xxx Pendapatan bunga YBD.....xxx	Tidak sesuai

Mencatat harga pokok penjualan angsuran Tukar Tambah	HPP – PA.....xxx Persediaan barang Dagangan.....xxx	Tidak melakukan pencatatan	Tidak sesuai
Mencatat laba kotor yang belum direalisaasi (tukar tambah).	PA.....xxx HPP – PA.....xxx Cadangan kelebihan Harga.....xxx Laba kotor belum Direalisasi.....xxx	Tidak melakukan pencatatan	Tidak sesuai
Mencatat transaksi pembatalan penjualan angsuran	Persediaan.....xxx Rugi pembatalanxxx PPA.....xxx	Persediaan.....xxx Rugi pembatalanxxx PPA.....xxx	Sesuai

Keterangan :

- PPA : Piutang Penjualan Angsuran.
HPP – PA : Harga Pokok Penjualan – Penjualan Angsuran.
PA : Penjualan Angsuran.
Pendapatan bunga YBD : Pendapatan bunga yang belum direalisasi.
BKP : Biaya Kerugian Piutang.
CKP : Cadangan Kerugian Piutang.

Ada beberapa jurnal yang menurut teori harus dicatat, tetapi oleh perusahaan, tidak dicatat. Perusahaan seharusnya mencadangkan biaya kerugian piutang untuk mengantisipasi jika terjadi suatu piutang ditentukan tidak dapat tertagih. Selama ini jika terjadi suatu piutang yang ditentukan tidak dapat tertagih, maka kerugian tersebut sudah dicadangkan, agar laporan rugi-laba yang disusun oleh perusahaan mencerminkan "*proper matching revenue with expenses*". (Suparwoto, 1998:170). Dalam hal tukar tambah, perusahaan memang tidak melakukan pencatatan harga pokok penjualan angsuran karena proses yang terjadi adalah sama dengan proses yang terjadi saat terjadinya penjualan angsuran biasa. Pencatatannya sudah dilakukan saat penjualan terjadi. Selain itu perusahaan juga tidak melakukan pencatatan laba kotor yang belum direalisasi (untuk transaksi tukar tambah), karena perusahaan sudah mengakui laba kotor pada saat terjadinya penjualan. Sehingga tidak ada pendapatan (laba kotor) yang ditangguhkan

Selain itu hendaknya pada saat melakukan pencatatan, untuk rekening "persediaan" dibedakan antara persediaan barang baru (motor baru) dan persediaan barang bekas (motor bekas). Ini untuk menghindari kebingungan bagi pembaca atau pengguna laporan keuangan dalam membedakan antara persediaan motor baru dan motor bekas, khususnya dalam transaksi tukar tambah dan transaksi pembatalan penjualan angsuran.

2. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mengalami keterbatasan dalam hal mendapatkan data tentang pengukuran pendapatan karena data tersebut merupakan rahasia bagi perusahaan sehingga tidak dapat diberikan secara bebas.

3. Saran

Dari analisis data yang telah dilakukan dan kesimpulan yang ditarik oleh penulis, maka penulis dapat memberikan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan. Hendaknya kondisi ini terus dipertahankan oleh perusahaan dengan tetap menggunakan PSAK No. 23 sebagai pedoman bagi perusahaan dalam mengakui pendapatan, meskipun pada saat penulis melakukan penelitian perusahaan belum menggunakan PSAK No. 23 sebagai pedoman dalam mengakui pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chariri, Anis dan Imam Gozali, *Teori Akuntansi*, Edisi 1, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2001.
- IAI, *Standar Akuntansi Keuangan*, Jakarta : Penerbit Salemba Empat, 2002.
- Keiso dan Weigandt, *Intermediate Accounting*, Edisi 7, Jilid 2. Terjemahan Herman Wibowo. USA : Jhon Willey & Sons, Inc., 1995.
- Nita Bladina, Eka, *Evaluasi Pengakuan Pendapatan Studi Kasus pada PT. Enseval Putra Megatrading Tbk. Jakarta*, skripsi, Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Siegel, Joel G., *Dictionary of Accounting Terms*, New York : Baron's Educational Series, Inc., 1987.
- Suparwoto, L., *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian I*, Edisi 1, Yogyakarta : BPFE : 1999.
- Waluyo Jati, A., *Akuntansi Keuangan Lanjutan bagian satu*, UMM, 2004.
- Weygant, Jerry J., Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel, *Accounting Principles*, New York : Jhon Wiley & Sons, Inc., 2002.
- Widayat, Utoyo dan Sugito Wibowo, *Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan Cabang*, Jakarta : FE UI, 1993.
- Wolk, Harry I., dan Michael G. Tearney, *Accounting Theory*, Cincinnati, Ohio : South Western Publishing, Co., 1997.

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

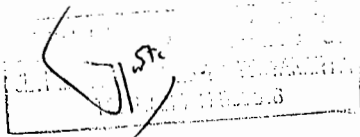
Nama : Anton Agus Susila
No. Mhs : 00 2114 225
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Telah melakukan penelitian di CV. Putra Baru Motor dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Evaluasi Pengakuan Pendapatan Pada Penjualan Angsuran Studi Kasus Pada Dealer Motor CV. Putra Baru Motor".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Yogyakarta, 20 Juni 2005

Direktur CV. Putra Baru Motor



Yudi Harsono



**STRUKTUR ORGANISASI
CV. PUTRA BARU MOTOR GROUP**

