

EVALUASI PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN

Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Motor, Yogyakarta

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

M.F Yunita Chris Susilawati

NIM : 042114046

PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SANATA DHARMA

YOGYAKARTA

2009

EVALUASI PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN

Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Motor, Yogyakarta

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

M.F Yunita Chris Susilawati

NIM : 042114046

PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SANATA DHARMA

YOGYAKARTA

2009

SKRIPSI

ANALISIS PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN

Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Mobil, Yogyakarta

Oleh:

M.F Yunita Chris Susilawati

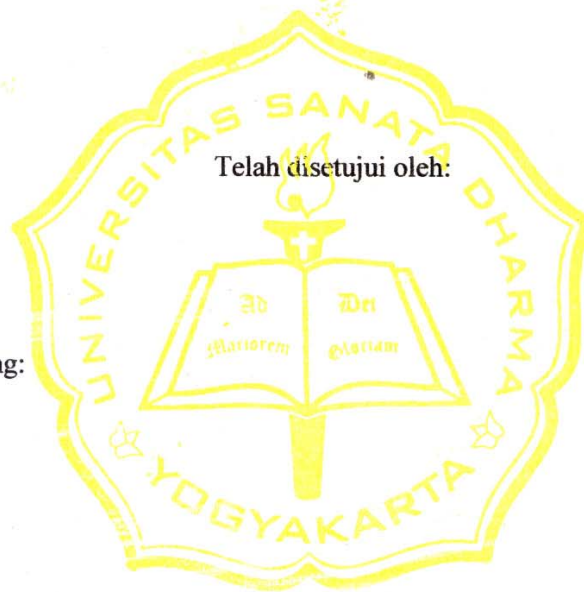
NIM:042114046

Telah disetujui oleh:

Dosen pembimbing:



M. Trisnawati Rahayu, SE., Akt., Msi., QIA



Tanggal 08 Agustus 2009

SKRIPSI

ANALISIS PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN

Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Mobil, Yogyakarta

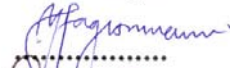
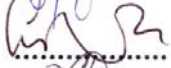
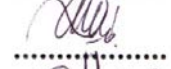
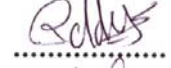
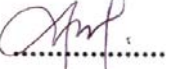
Dipersiapkan dan ditulis oleh :

M.F Yunita Chris Susilawati

NIM : 042114046

**Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 26 September 2009
Dan dinyatakan memenuhi syarat**

Susunan Dewan Penguji

| | Nama Lengkap | Tanda Tangan |
|-------------------|---|---|
| Ketua | Dra. YFM. GienAgustinawansari, M.M., Akt |  |
| Sekretaris | Lisa Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA |  |
| Anggota | M. Trisnawati Rahayu, SE., Akt., Msi., QIA |  |
| Anggota | Drs. Edi Kustanto, M.M |  |
| Anggota | A. Diksa Kuntara, S.E., M.F.A., QIA |  |

Yogyakarta, 30 September 2009

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan




Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt., QIA

UNIVERSITAS SANATA DHARMA
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI-PROGRAM STUDI AKUNTANSI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa Skripsi dengan judul: **EVALUASI PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN** Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Motor, Yogyakarta dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 30 September 2009 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain yang saya aku seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Yogyakarta, 04 November 2009

Yang membuat pernyataan,



M.F Yunita Chris Susilawati

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa Universitas Sanata Dharma :

Nama : **M.F Yunita Chris Susilawati**
Nomor Mahasiswa : **042114046**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma karya ilmiah saya yang berjudul :

EVALUASI PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN

Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Motor, Yogyakarta

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan demikian saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di Internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 04 November 2009

Yang menyatakan



(M.F Yunita Chris Susilawati)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Bapa di Surga karena atas segala penyertaanya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma. Proses pembuatan skripsi dari awal hingga akhir telah melibatkan banyak pribadi yang telah memberikan bantuan dengan tulus, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Tuhan Yesus, atas semua anugerah yang selalu diberikan untukku.
2. Rama Rektor Universitas Sanata Dharma, yaitu Dr. Ir. P. Wiryono Priyotamtama, S.J. yang telah memberikan kesempatan belajar di Universitas ini.
3. Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt., QIA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
4. M. Trisnawati Rahayu, SE., Akt., M.SI., QIA, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan banyak masukan dan saran demi menyempurnakan skripsi ini.
5. Drs. Edi Kustanto M.M, selaku dosen pembimbing akademik yang telah sabar dalam membimbing kami, dan memberikan banyak masukan dan saran.
6. Bapak Mulyadi, selaku Kepala Cabang yang telah memberikan ijin kepada saya untuk melakukan penelitian.
7. Bapak Andri Prasetyo, selaku Sales Manager yang telah banyak membantu saya dalam pengumpulan data.
8. Alm. Bapak Thomas Susanto di surga, atas doa dan bimbingannya, Maaf, Nita baru bisa menyelesaikan skripsi sekarang. Doa Nita nggak akan berhenti untuk Bapak. Nita yakin bapak memperoleh kebahagiaan kekal disana. Ibu ME Supartini, atas

- semuanya, doa, nasehat, semangat, kasih sayang & kesabaran yang tak pernah berhenti. “Jangan pernah bosan denger curhatku ya bu....”.
9. Mbak Lisa, Mbak Lilin, Mas Marsel, Mas Silo, untuk kesabarannya dalam menghadapi aku, kalian adalah mbak dan mas terbaik. Juga ponakanku si Unyil Marsya, “bulik kangen nih ‘Nyil....”.
 10. Sahabat-sahabatku “Gerombolan si Berat” Dina yang selalu ada kalo aku lagi butuh, nganterin aku muter-muter sampai pusing. Wima buat masukannya “akhirnya Wim...”, Angel buat curhatnya dan semangatnya, Tere “ aku masih boleh numpang to Ter ? ”, Ethe “ Mana ikan krapunya, kok nggak pernah ada ? “, Upu, juga Py’x, untuk tangis, senyum, tawa, marah dan semua kenangan yang nggak bisa dilupain.
 11. Teman-teman Akuntansi ’04, Arek, Ucok, Kun, Yosep “makasih ya untuk kursus kilatnya...he...”, Sabet,Ari, Bobby, dan semuanya.
 12. Teman-teman MPT mas Gabuk, Mbak Anggi, Tina, Putri, Eri, Agnes, Hendra, N’chees, Citra, Bobbi, atas saran dan kritik kalian.
 13. Mbak Melda dan mas Onggo “jangan pernah bosan nraktir aku lagi ya ...Ntar kalo aku udah sukses gentian tak traktir... ;p”.
 14. Pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat pada laporan ini. Saran dan kritik selalu penulis harapkan dari pembaca untuk perbaikan-perbaikan di masa datang. Akhir kata penulis berharap tulisan ini bermanfaat bagi kemajuan dan perkembangan ilmu pengetahuan dan berbagai pihak pengguna pada umumnya.

Penulis

ABSTRAK

EVALUASI PERHITUNGAN JUMLAH ANGSURAN

Studi Kasus pada PT Sumber Baru Trada Motor, Yogyakarta

M.F Yunita Chris Susilawati
042114046
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2009

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan dalam perhitungan angsuran pokok pinjaman dan bunga angsuran yang dilakukan oleh Sumber Baru Trada Mobil sudah sesuai dengan teori yang ada dan mengetahui tingkat bunga yang sebenarnya yang dipakai dalam perusahaan.

Langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah : (1) mendeskripsikan prosedur mekanisme penjualan angsuran yang dilakukan perusahaan dan perhitungan angsuran oleh perusahaan dan teori., (2) membandingkan perhitungan angsuran yang dilakukan perusahaan dengan kajian teori, (3) menghitung tingkat bunga yang sebenarnya yang dipakai oleh perusahaan dan menurut teori.

Berdasarkan analisis yang telah disimpulkan bahwa : (1) terdapat persamaan perhitungan yang digunakan antara Sumber Baru Trada Mobil dengan teori, (2) terdapat perbedaan tingkat bunga sebenarnya yang digunakan oleh perusahaan dengan teori.

ABSTRACT

EVALUATION OF CALCULATION AMOUNT OF INSTALLMENT

Case Study at PT Sumber Baru Trada Motor, Yogyakarta

M.F Yunita Chris Susilawati

042114046

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2009

The purpose of the research were is to know determination in calculation of loan installment and loan's interest which by Sumber Baru Trada Motor have as according to existing theory and know interest rate which in fact used in company.

The step used to answer the question were : (1) describing mechanism procedure installment sales which company (2) comparing the calculation of cost loan installment and loan's interest in company with theory, (3) calculating interest rate which in fact used by company and is theory.

The conclusions of the research were: (1) there are equation calculation of cost loan installment and loan's interest between Sumber Baru Trada Motor with theory, (2) there are difference interest rate in fact used by company with theory.

DAFTAR ISI

| | |
|--------------------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| ABSTRAK | vi |
| ABSTRACT..... | vii |
| HALAMAN DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR TABEL..... | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 3 |
| C. Batasan Masalah | 3 |
| D. Tujuan Penelitian | 4 |
| E. Manfaat Penelitian | 4 |
| F. Sistematika Penelitian..... | 5 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 7 |
| A. Harga..... | 7 |
| B. Penjualan Angsuran | 11 |
| C. Perhitungan Jumlah Angsuran | 21 |
| D. Pengakuan Laba Kotor..... | 29 |
| E. Penelitian Terdahulu | 30 |

| | | |
|---------|---|----|
| BAB III | METODA PENELITIAN..... | 32 |
| | A. Jenis Penelitian..... | 32 |
| | B. Tempat dan Waktu Penelitian..... | 32 |
| | C. Subyek dan Obyek Penelitian..... | 32 |
| | D. Data yang Diperlukan..... | 33 |
| | E. Tehnik Pengumpulan Data..... | 33 |
| | F. Tehnik Analisis Data..... | 34 |
| BAB IV | GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN..... | 38 |
| | A. Gambaran Umum Perusahaan..... | 38 |
| | B. Struktur Organisasi..... | 39 |
| | C. Personalia..... | 42 |
| | D. Jenis-Jenis Kendaraan..... | 43 |
| | E. Sistem atau Prosedur Kredit Kendaraan..... | 44 |
| | F. Pemasaran..... | 46 |
| BAB V | ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN..... | 47 |
| | A. Deskripsi Data..... | 47 |
| | B. Analisis Data..... | 48 |
| | C. Pembahasan..... | 66 |
| BAB VI | PENUTUP..... | 68 |
| | A. Kesimpulan..... | 68 |
| | B. Keterbatasan Penelitian..... | 68 |
| | C. Saran..... | 69 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | | |
|------------|--|----|
| Tabel 5.1 | Perincian Angsuran Bulanan Perusahaan..... | 51 |
| Tabel 5.2 | Perincian Angsuran Bulanan Perusahaan..... | 53 |
| Tabel 5.3 | Perincian Angsuran Bulanan Teori | 55 |
| Tabel 5.4 | Perincian Angsuran Bulanan Teori | 56 |
| Tabel 5.5 | Perincian Angsuran Bulanan Perusahaan..... | 59 |
| Tabel 5.6 | Perincian Angsuran Bulanan Perusahaan..... | 61 |
| Tabel 5.7 | Perincian Angsuran Bulanan Teori | 62 |
| Tabel 5.8 | Perhitungan Jumlah Modal | 63 |
| Tabel 5.9 | Perincian Angsuran Bulanan Teori | 64 |
| Tabel 5.10 | Perhitungan Jumlah Modal | 65 |

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|---|----|
| Gambar 4.1 | Struktur Organisasi PT. Sumber Baru Trada Motor | 39 |
|------------|---|----|

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan industri sepeda motor dan mobil pada beberapa tahun ini mengalami kenaikan yang sangat besar. Dealer-dealer sepeda motor dan mobil dengan bermacam-macam merk dan model yang dijual juga semakin banyak, hal ini akan menimbulkan persaingan ketat diantara beberapa perusahaan. Persaingan ini membuat beberapa perusahaan berpikir untuk mengeluarkan beberapa alternatif yang mendukung agar penjualan meningkat.

Setiap perusahaan melakukan berbagai strategi yang efektif dalam perusahaannya. Kebijakan dan strategi itu antara lain efisiensi biaya, peningkatan penjualan, dan peningkatan pelayanan (Arinanto, 2004). Terdapat 2 macam penjualan yang ada dalam perusahaan yaitu penjualan angsuran dan penjualan tunai. Penjualan angsuran adalah penjualan barang dagangan atau jasa dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur (Widayat dan Wibowo, 1991:1).

Metode penjualan angsuran merupakan metode yang lebih banyak dipilih oleh konsumen karena cukup dengan sejumlah uang muka, maka konsumen tersebut dapat memanfaatkan barang atau jasa yang dibutuhkan terlebih dahulu baru kemudian dalam jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada konsumen. Konsumen dapat memilih beberapa alternatif harga dan waktu yang

disediakan oleh dealer. Pembayaran angsuran pokok pinjaman untuk setiap kali angsuran dihitung berdasarkan jumlah pinjaman yang dilakukan konsumen dibagi dengan jumlah angsuran. Untuk pembayaran bunga pinjaman, perusahaan menghitung beban bunga sesuai dengan persentase tingkat bunga yang telah ditentukan oleh perusahaan (Nataliya, 2005).

Dengan memperhatikan sistem perhitungan bunga dan perhitungan pokok pinjaman, maka terdapat 3 metode perhitungan bunga yang dapat digunakan oleh perusahaan, antara lain (Suparwoto, 1999):

- a. Sistem bunga tetap dan angsuran pokok pinjaman tetap.
- b. Sistem bunga menurun dan angsuran pokok pinjaman tetap.
- c. Sistem anuitet (bunga menurun dan angsuran pinjaman meningkat).

Hasil-hasil penelitian terdahulu Dewi (2006) dan Sukmowati (2003) menunjukkan bahwa penjualan angsuran menghasilkan laba yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai. Sedangkan Puspa (2001) mengatakan bahwa penjualan tunai memberikan sumbangan yang lebih besar terhadap laba perusahaan dibandingkan dengan penjualan angsuran. Dalam suatu penelitian Nataliya (2005) menguraikan metode anuitet menghasilkan laba yang lebih kecil bila dibandingkan dengan metode bunga pinjaman dan angsuran tetap (yang telah digunakan oleh perusahaan).

Dari latar belakang masalah ini, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana perhitungan jumlah angsuran pada dealer Sumber Baru Trada Motor. Oleh karena itu penulis mengajukan skripsi dengan judul **Evaluasi Perhitungan Jumlah**

Angsuran. Sebelumnya penulis melakukan survey ke dealer Sumber Baru Trada Motor yang menggunakan metode perhitungan bunga tetap dan angsuran pokok pinjaman tetap.

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah penentuan dalam perhitungan angsuran pokok pinjaman dan bunga angsuran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut sudah sesuai dengan teori yang ada ?
2. Berapa tingkat bunga efektif yang sebenarnya, dilihat dari teori dan praktek?

C. BATASAN MASALAH

Penelitian dibatasi pada hal-hal berikut :

1. Dalam penelitian ini produk yang diteliti hanya 2 jenis, yaitu produk mobil New APV SGX M/T dan Swift ST M/T dan menggunakan harga pembelian mobil New APV SGX M/T dan Swift ST M/T pada tahun 2009.
2. Jenis pembayaran yang dilakukan adalah pembayaran angsuran berjangka waktu 1 tahun dengan uang muka sebesar 20 % dari harga jual.

D. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian dalam proposal ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah perhitungan pokok pinjaman dan bunga angsuran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut sudah sesuai menurut kajian teori. Hal ini dilakukan agar dapat berguna bagi perusahaan untuk mengetahui prosedur perhitungan yang benar sesuai dengan teori. Dan sebagai pertimbangan perusahaan dalam menentukan tingkat suku bunga yang digunakan.
2. Untuk mengetahui tingkat bunga efektif yang sebenarnya antara teori dengan prakteknya.

E. MANFAAT PENELITIAN

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk:

1. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan memberikan masukan tentang metode perhitungan angsuran pokok pinjaman dan bunga pinjaman yang dapat memberikan pemasukan yang lebih besar bagi perusahaan.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Bagi Universitas Sanata Dharma, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan koleksi perpustakaan dan juga menjadi bahan referensi bagi mahasiswa lain yang mengambil bahan yang sama.

3. Bagi Penulis

Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk menerapkan teori yang telah didapatkan dibangku kuliah ke dalam praktek nyata.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori tentang penjualan angsuran dan permasalahan-permasalahan di dalam bidang penjualan angsuran.

BAB III METODA PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang diperlukan, jenis data, teknik pengumpulan data, dan tehnik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, personalia dan pemasaran.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi pengolahan data yang diperoleh dari hasil penelitian. Data yang dikumpulkan dianalisis berdasarkan teori-teori dan tehnik analisa data yang digunakan penulis.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan penelitian dan saran yang didasarkan pada hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan penulis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Harga

1. Pengertian Harga

Agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, maka setiap perusahaan harus dapat menetapkan harga produk atau jasanya secara tepat (Joen,1995:7).

a. Fandy Tjiptono (1997:151) menyatakan bahwa :

“Harga bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat dan merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberi masukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya yaitu produksi, distribusi dan promosi menyebabkan timbulnya pengeluaran atau biaya. “

b. Basu Swastha dan Irawan (1997:241) menyatakan bahwa :

“Harga juga bisa didefinisikan jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanan.”

c. Mas’ud dan Irfan Nursasmito (1991:241) menyatakan bahwa :

“Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk, kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.

2. Tujuan Penetapan Harga (Tjiptono,1997:152-153) :

- a. Tujuan berorientasi pada laba, tujuan ini dikenal dengan istilah maksimisasi laba yang menggunakan pendekatan Target *ROI (Return On Investment)* dan Target *Margin*.
- b. Tujuan berorientasi pada volume, yaitu harga ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan, nilai penjualan atau pangsa pasar.
- c. Tujuan berorientasi pada citra, citra suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius.
- d. Tujuan stabilisasi harga, tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri.
- e. Tujuan-tujuan lainnya, harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

3. Faktor- Faktor yang Dipertimbangkan Dalam Penetapan Harga

(Tjiptono,1995:122-125):

a. Faktor Internal Perusahaan

1) Tujuan Pemasaran Perusahaan.

Faktor utama yang menentukan dalam penetapan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial dan lain-lain.

2). Strategi Bauran Pemasaran.

Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Maka, harga perlu dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi dan promosi.

3). Biaya.

Biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Maka, setiap perusahaan pasti menaruh perhatian besar pada aspek struktur biaya, serta jenis-jenis biaya lainnya.

4). Organisasi.

Manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga menurut caranya masing-masing.

b. Faktor Eksternal Perusahaan

1). Sifat Pasar dan Permintaan.

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapi.

2). Persaingan.

Ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan suatu industri, yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan dan ancaman pendatang baru.

3). Unsur-Unsur Lingkungan Eksternal Lainnya.

Perusahaan juga perlu mempertimbangkan faktor kondisi ekonomi, kebijakan dan peraturan pemerintah dan aspek sosial.

4. Prosedur Penetapan Harga

Jika tujuan penetapan harga sudah ditentukan, maka manajemen dapat mengalihkan perhatian pada prosedur penentuan harga barang atau jasa yang ditawarkan. Tidak semua perusahaan menggunakan prosedur yang sama.

Prosedur penentuan harga yang dipakai disini meliputi enam tahap (Mas'ud dan Irfan, 1991: 247):

- a. Mengestimasi permintaan untuk barang tersebut.
- b. Mengetahui lebih dulu reaksi dalam persaingan
- c. Menentukan *market share* yang dapat diharapkan.
- d. Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar.
- e. Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan.
- f. Memilih harga tertentu.

B. Penjualan Angsuran

1. Pengertian Penjualan Angsuran

a. Hadori Yunus dan Harnanto (1981:109) menyatakan bahwa :

“ Penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down payment*) dan sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.”

b. Reni Yendrawati (1995:63) menyatakan bahwa :

“ Penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaligus (tidak langsung lunas), dan pembayarannya diterima melalui lebih dari dua tahap.”

c. Suparwoto (1999:167) menyatakan bahwa :

“ Penjualan angsuran (*installment cost*) adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimasa yang akan datang.”

d. Utoyo Widayat dan Sugito Wibowo (1999:1) menyatakan bahwa :

“ Penjualan angsuran yaitu penjualan barang atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur.

e. Meigs, et al (1995:167) menyatakan bahwa :

“ An installment sales is a sale of real or personal property or services which provides for a series of payments over a period of months or years.”

Jadi, dapat disimpulkan bahwa penjualan angsuran adalah penjualan barang atau jasa dengan suatu perjanjian, yaitu setelah barang diberikan kepada pembeli maka penjual berhak menerima uang muka dari pembeli sebagai pembayaran pertama dan sisanya dibayar secara bertahap menurut perjanjian yang sudah disetujui.

2. Tujuan Penjualan Angsuran

Pada berbagai jenis bidang usaha, cara penjualan angsuran adalah salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar (Ratnaningsih,1993:123). Penjualan angsuran dilakukan dengan tujuan meningkatkan volume penjualan,

yang pada akhirnya juga akan meningkatkan laba perusahaan (Suparwoto, 1999:167).

3. Karakteristik Penjualan Angsuran

Karakteristik yang dikemukakan menurut Ratnaningsih(1993:123) :

“ Penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya diterima dalam beberapa kali angsuran periodik selama jangka waktu beberapa bulan atau tahun. Periode pembayaran berkisar antara 6 bulan sampai 5 tahun untuk penjualan seperti mobil dan perabot rumah tangga, dan sampai 30 tahun atau lebih untuk penjualan seperti tanah dan bangunan”.

4. Kelebihan dan Keterbatasan Penjualan Angsuran

Kelebihan penjualan angsuran yaitu metode ini menarik daya beli. Hanya dengan sejumlah uang tertentu yang disebut *down payment* (uang muka) maka konsumen dapat menikmati langsung barang yang diinginkan. Sedangkan uang muka yang ditawarkan oleh perusahaan sendiri bermacam-macam, sehingga pembeli dapat memilih sesuai dengan keinginan mereka (Hadori dan Harnanto, 1981:110).

Keterbatasan dari metode penjualan angsuran antara lain (Ratnaningsih,1993:124) :

- a. Periode pembayaran penjualan angsuran lebih lama.

- b. Resiko kerugian tak tertagihnya piutang dan biaya penagihan piutang cukup tinggi.

5. Masalah Penjualan Angsuran

Penjualan angsuran dilaksanakan dengan perjanjian-perjanjian tertentu yang diadakan diantara penjual dan pembeli dengan syarat-syarat dan jaminan yang saling menguntungkan. Khususnya dari pihak penjual tidak akan dirugikan terlalu besar apabila terjadi tidak dipenuhinya kewajiban-kewajiban oleh pembeli, penjual mempunyai hak memiliki kembali barang-barang yang telah diserahkannya, tetapi nilai sisa barang yang dimiliki kembali mungkin akan menjadi lebih rendah dari nilai berdasarkan perhitungan yang sesuai dengan perjanjian yang ada. Dengan demikian pemilikan kembali tersebut dapat menimbulkan kerugian (Hadori dan Harnanto,1981:110).

Masalah yang timbul sehubungan dengan penjualan angsuran dapat digolongkan menjadi 2, yaitu masalah akuntansi dan non akuntansi (Suparwoto, 1999: 167).

1. Masalah Non Akuntansi

Masalah non akuntansi yang utama adalah bagaimana cara untuk menekan (mengurangi) resiko terjadinya kerugian karena adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya dapat menjadi seminimal mungkin. Usaha untuk mengurangi resiko dapat dilakukan dengan

beberapa cara yang dapat dikelompokkan menjadi , yaitu (Suparwoto, 1999: 167-168) :

- a. Mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran.
- b. Menyediakan perlindungan hukum kepada penjual.
- c. Menyediakan perlindungan ekonomi kepada penjual.

2 Masalah Akuntansi

Masalah akuntansi yang berhubungan dengan penjualan angsuran dapat dikelompokkan menjadi 4, yaitu (Suparwoto ,1999:169) :

- a. Masalah yang Berhubungan dengan Pengakuan Laba Kotor.

1). Metode Pengakuan Pendapatan

Sesuai dengan prinsip akuntansi, maka pendapatan baru akan diakui apabila 2 kriteria berikut sudah dipenuhi, yaitu *earning process* telah selesai, dan telah terjadi pertukaran. Apabila kedua syarat tersebut sudah dipenuhi berarti pendapatan akan diakui. Sesuai dengan terpenuhinya kriteria realisasi, maka ada 4 dasar pengakuan pendapatan, yaitu (Suparwoto,1999:170) :

- a). Dasar penjualan
- b). Dasar penerimaan kas atau dasar tunai
- c). Dasar produk selesai
- d). Dasar presentase produksi

2). Laba Kotor Penjualan Angsuran.

Dasar pengakuan laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran ada 2, yaitu (Suparwoto,1999:170-171) :

a). Dasar Penjualan

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayarannya sudah diterima atau belum.pengakuan laba kotor yang demikian ini sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan kredit biasa.

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

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

b). Dasar Kas

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

- i. Pembayaran atas harga pokok penjualan,
 - ii. Pembayaran atas laba kotor.
- b. Masalah yang Berhubungan dengan Perhitungan Bunga dan Angsuran

Pada umumnya setiap jual beli angsuran diperhitungkan bunga. Dalam keadaan seperti ini besarnya 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 (Suparwoto,1999:185) :

1). Dasar Perhitungan Bunga

Dewasa ini terdapat 2 dasar penghitungan 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. Maka cara atau sistem ini sering disebut dengan sistem bunga menurun.

b). Bunga dihitung dari pokok pinjaman

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

karena pokok pinjaman mula-mula itu besarnya selalu tetap maka besarnya bunga juga tetap. Maka sistem ini disebut sistem bunga tetap.

2). Dasar Penghitungan Angsuran Pokok Pinjaman

Dewasa ini terdapat 2 sistem perhitungan angsuran pokok pinjaman, yaitu (Suparwoto,1999:186) :

a). Sistem angsuran tetap.

Dalam sistem ini besarnya angsuran untuk setiap periode akan selalu tetap. Besarnya angsuran pokok pinjaman dapat dihitung dengan rumus :

$$APP = \frac{PP}{JA}$$

Keterangan :

APP : Angsuran pokok pinjaman

PP : Pokok pinjaman

JA : Banyaknya angsuran

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 (Suparwoto,1999:186).

c. Masalah yang Berhubungan dengan Tukar Tambah

Tukar tambah adalah penjualan dimana pembeli menyerahkan barangnya sebagai uang muka (*down payment*) dan kekurangannya dibayar secara angsuran. Dalam penjualan angsuran sering terjadi cara tukar tambah untuk menarik pembeli (Yendrawati,2005:74).

Tukar Tambah dalam Penjualan Angsuran

Bila penjualan angsuran dilakukan dengan tukar tambah, maka berarti penjual menerima barang (biasanya bekas pakai) dari pembeli sebagai pembayaran sebagian dari harga barang yang baru yang diserahkan kepada pembeli. Harga pertukaran dari barang (bekas) yang diserahkan oleh pembeli, ditentukan bersama berdasarkan persetujuan antara pihak pembeli dan penjual. Bagi penjual, sebagai sikap berhati-hati, harus dihitung besarnya nilai wajar barang (bekas) yang diterima pada saat itu (Ratnaningsih,1993:147).

d. Pembatalan Penjualan Angsuran

Apabila dalam penjualan ternyata pembeli tidak dapat melunasi angsurannya, maka terjadi pembatalan angsuran. Pada umumnya jika terjadi pembatalan penjualan angsuran barang yang sudah dijual dimiliki kembali oleh penjualnya. Barang yang dimiliki

kembali diperlukan penilaian kembali harga barang yang bersangkutan (Yendrawati, 2005:75-76) .

Dalam hal ini perusahaan juga dapat menghapus piutang penjualan angsuran yang belum dilunasi dan laba kotor belum direalisasi yang berhubungan dengan penjualan yang dibatalkan. Selain itu mengakui laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran. Besarnya laba pembatalan angsuran akan tergantung pada metode pengakuan laba kotor atas penjualan angsuran, yaitu metode accrual dan metode penjualan angsuran (Suparwoto,1999:197).

1). Metode Accrual (*Accrual Bases*)

Di dalam metode accrual ini semua laba penjualan angsuran sudah diakui pada saat penjualan, sehingga saldo piutang penjualan angsuran menunjukkan besarnya harga pokok penjualan yang belum diterima pembayarannya.

2). Metode Penjualan Angsuran

Didalam metode ini perusahaan baru mengakui laba kotor penjualan angsuran secara proporsional dengan besarnya penerimaan kas. Besarnya laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran dapat dihitung dengan rumus :

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

Dimana :

L : laba (rugi) pembatalan penjualan angsuran.

TRNS : 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.

C. Pemakaian Metode Penjualan Angsuran

Untuk dapat menggunakan metode ini ada 4 hal yang perlu diperhatikan, yaitu (Suparwoto,1999:174) :

1. Penjualan

Penjualan harus dipisahkan menjadi penjualan angsuran dan penjualan yang bukan angsuran (penjualan tunai dan penjualan kredit biasa).

2. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan harus dipisahkan antara harga pokok penjualan untuk penjualan angsuran dan harga pokok penjualan untuk penjualan biasa. Pencatatan terhadap harga pokok penjualan ini tergantung pada sistem pencatatan persediaan yang dipakai, yaitu sistem perpetual dan sistem fisik. Apabila menggunakan sistem perpetual maka pencatatan harga pokok penjualan dilakukan pada saat penjualan, sebaliknya apabila menggunakan sistem fisik maka harga pokok penjualan baru akan dicatat pada akhir periode melalui jurnal penyesuaian.

3. Laba Kotor Penjualan Angsuran

Pada akhir periode selisih antara penjualan angsuran dengan harga pokok penjualan angsuran dipindah ke rekening laba kotor yang belum direalisasi. Sebaiknya laba kotor yang belum direalisasi ini dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

4. Piutang Penjualan Angsuran

Piutang penjualan angsuran sebaiknya dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

D. Perhitungan Jumlah Angsuran

Dengan memperhatikan sistem perhitungan bunga dan sistem perhitungan pokok pinjaman tersebut maka terdapat tiga alternatif, yaitu (Suparwoto,1999:186) :

1. Sistem bunga tetap dan angsuran pokok pinjaman tetap.

Di dalam sistem ini besarnya angsuran pokok pinjaman dan besarnya bunga untuk setiap periodenya selalu tetap. Dengan demikian jumlah angsurannya juga tetap. Besarnya angsuran ini dapat dihitung dengan prosedur:

a. Menghitung angsuran pokok pinjaman.

Besarnya angsuran pokok pinjaman adalah sama dengan jumlah pokok pinjaman dibagi dengan banyaknya angsuran.

b. Menghitung bunga.

Besarnya bunga untuk setiap periodenya adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan pokok pinjaman.

c. Menghitung jumlah kas yang diterima.

Besarnya kas yang diterima setiap angsuran adalah sama dengan angsuran pokok pinjaman ditambah bunga.

2. Sistem bunga menurun dan angsuran pokok pinjaman tetap.

Dalam sistem ini besarnya bunga per periode selalu menurun sedangkan besarnya angsuran pokok pinjaman tetap, sehingga jumlah angsuran secara keseluruhan selalu menurun. Besarnya jumlah angsuran per periodenya dapat dihitung dengan prosedur sebagai berikut:

a. Menghitung angsuran pokok pinjaman.

Besarnya angsuran pokok pinjaman adalah sama dengan pokok pinjaman dibagi dengan banyaknya angsuran.

b. Menghitung bunga.

Besarnya bunga adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan sisa pokok pinjaman pada awal periode yang bersangkutan.

c. Menghitung jumlah kas yang diterima.

Besarnya kas yang diterima setiap pembayaran angsuran adalah sama dengan angsuran pokok pinjaman ditambah dengan bunga.

3. Sistem anuitet (bunga menurun dan angsuran pinjaman meningkat).

Dalam sistem ini besarnya angsuran per tahun dihitung dengan menggunakan pendekatan anuitet. Besarnya jumlah angsuran, bunga dan angsuran pokok pinjaman dihitung dengan prosedur :

a. Menghitung besarnya kas yang diterima pertahun.

Besarnya kas yang diterima pertahun dapat dengan rumus

$$A = \frac{PP}{a n > p}$$

dimana :

A : jumlah angsuran per periode

PP : pokok pinjaman mula-mula

$a n > p$: nilai tunai dari Rp 1,00 yang akan diterima setiap periode selama n periode yang akan datang dengan tingkat bunga p % per periode. Nilai ini dapat dilihat pada tabel bunga atau dihitung sendiri dengan memakai rumus deret ukur menurun.

b. Menghitung bunga

Besarnya bunga adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan sisa pokok pinjaman pada awal periode. Besarnya bunga ini akan selalu menurun, karena dihitung berdasarkan jumlah yang selalu menurun.

c. Menghitung angsuran pokok pinjaman

Besarnya angsuran pokok pinjaman yang diterima setiap periodenya sama dengan kas yang diterima (langkah 1) dikurangi dengan bunga pinjaman (langkah 2). Jumlah kas yang diterima ini makin lama makin besar (jumlah yang tetap dikurangi dengan jumlah yang selalu menurun).

Yendrawati (2005:77) menyatakan pada umumnya setiap penjualan angsuran pasti ada bunga yang ditanggung oleh pembeli, jadi setiap angsuran didalamnya ada unsur angsuran pokok pinjaman dan bunga yang diperhitungkan. Ada berbagai macam perhitungan bunga angsuran, yaitu:

1. Bunga dihitung dari sisa pinjaman.
2. Bunga dihitung dari pokok pinjaman
3. Sistem anuitet (bunga semakin menurun dan angsuran pokok pinjaman meningkat).

Jika bunga dihitung dari sisa pinjaman, besarnya bunga dihitung dari saldo pinjaman awal periode. Kalau angsuran bulanan, bunga didasarkan pada saldo awal bulan. Kalau angsuran tahunan, maka bunga didasarkan pada saldo awal tahun. Jadi jumlah semakin lama semakin turun.

Jika bunga dihitung dari pokok pinjaman, besarnya bunga dihitung dari saldo pinjaman, jadi besarnya bunga adalah tetap. Jika bunga menggunakan sistem annuitet besarnya bunga dihitung menggunakan rumus anuitet. Dengan

menggunakan rumus anuitet jumlah angsuran tetap tetapi jumlah bunga semakin menurun, angsuran pokok semakin meningkat.

Hadori Yunus dan Harnanto (1981:131) menyatakan didalam perjanjian penjualan angsuran, biasanya penjual di samping memperhitungkan laba juga memperhitungkan beban bunga terhadap jumlah harga dalam kontrak yang belum dibiayai oleh pembeli. Beban bunga ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran angsuran atas harga menurut kontrak.

Kebijaksanaan pembayaran bunga secara periodik pada umumnya dilakukan dalam bentuk seperti tersebut dibawah ini :

1. Bunga diperhitungkan dari sisa harga kontrak selama jangka waktu angsuran . Cara semacam ini disebut sebagai “ *long end interest*”
2. Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar, yang dihitung sejak tanggal perjanjian ditanda-tangani sampai tanggal jatuh tempo setiap angsuran bersangkutan . Cara semacam ini sering disebut sebagai “ *short end interest*”
3. Pembayaran angsuran periodik dilakukan dalam jumlah yang sama, dimana didalamnya termasuk angsuran pokok dan bunga yang diperhitungkan dari saldo harga kontrak selama jangka waktu perjanjian. Cara semacam ini lebih dikenal dengan “metode anuitet”.
4. Bunga secara periodik diperhitungkan berdasar dari (sisa) harga kontrak.

Periode pembayaran angsuran yang panjang biasanya pembeli dibebankan bunga. Bunga ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran atas harga jualnya. Bunga yang dibebankan kepada pembeli dapat dihitung dengan beberapa macam cara, yaitu (Ratnaningsih, 1993:129):

1. Dihitung berdasarkan sisa pokok piutang selama jangka waktu angsuran yang satu dengan angsuran berikutnya.
2. Dihitung berdasarkan jumlah pembayaran angsuran untuk pokok piutang dengan jangka waktu dari saat berlakunya perjanjian sampai dengan saat pembayaran angsuran tersebut.
3. Dihitung berdasarkan besarnya piutang penjualan angsuran pada saat perjanjian (harga jual – uang muka) dengan jangka waktu selama angsuran yang satu dengan angsuran berikutnya.
4. Dihitung besarnya total bunga berdasarkan piutang penjualan angsuran pada saat perjanjian selama jangka waktu pembayarannya. Kemudian besarnya bunga untuk setiap periode pembayaran dihitung dengan menggunakan metode alokasi jumlah angka tahun.
5. Dihitung lebih dahulu besarnya jumlah pembayaran angsuran setiap periode yang jumlah tetap dengan metode annuitet. Jumlah pembayaran tersebut terdiri dari pelunasan pokok piutang dan pembayaran bunga. Bunga setiap periode pembayaran dihitung berdasarkan sisa pokok piutang selama jangka waktu angsuran yang satu dengan angsuran berikutnya.

E. Pengakuan Laba Kotor

Pada umumnya pengakuan laba kotor dalam transaksi penjualan angsuran ada 2 cara, yaitu (Yunus dan Harnanto,1981: 110) :

1. Laba kotor diakui untuk periode dimana penjualan dilakukan.

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

2. Laba kotor dapat dihubungkan dengan periode dimana realisasi pembayaran telah terjadi sesuai dengan perjanjian.

Pada cara ini laba kotor yang terjadi diakui sesuai dengan jumlah uang kas dari penjualan angsuran yang direalisasikan dalam periode-periode yang bersangkutan

Untuk menghitung laba bersih pada penjualan angsuran adalah sangat kompleks, karena beban sehubungan dengan penjualan angsuran tersebut tidak hanya terjadi pada saat penjualan angsuran tersebut dilakukan, melainkan akan terjadi selama penjualan tersebut belum dilunasi (Utoyo dan Sugito, 1991: 2).

Untuk pengakuan atau menghitung laba kotor (hasil penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan) dalam penjualan angsuran pada prakteknya dapat dilakukan dengan dua metode sebagai berikut (Utoyo dan Sugito, 1991:3) :

1. Pengakuan laba kotor pada saat terjadinya penjualan angsuran.
2. Pengakuan laba kotor sejalan dengan realisasi kas.

F. Penelitian Terdahulu

Utoyo dan Sugito (1991) menyatakan pada mulanya metode penjualan angsuran berasal dari penjualan rumah pada perusahaan real estate, tetapi akhir-akhir ini penjualan angsuran telah berkembang pada perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan mobil, mesin, alat-alat rumah tangga dan sebagainya.

Dengan semakin berkembangnya metode penjualan secara angsuran ini, membuktikan bahwa metode ini sangat disukai oleh kalangan usahawan, karena telah berhasil di dalam meningkatkan penjualannya. Meskipun didalam metode ini resiko atas tidak tertagihnya piutang akan meningkat, tetapi kelemahan metode ini dapat diatasi dengan meningkatnya volume penjualan perusahaan.

Nataliya (2005) meneliti hubungan antara jumlah kas yang diterima perusahaan dengan menggunakan sistem angsuran tetap dengan jumlah kas yang diterima perusahaan menggunakan metode annuitet. Penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu jumlah kas metode annuitet menghasilkan laba yang lebih kecil bila dibandingkan dengan jumlah kas menurut sistem angsuran tetap.

Sukmowati (2003) dan Dewi (2006) menyimpulkan bahwa metode penjualan angsuran di Sumber Buana Motor dan Putra Baru Motor menghasilkan laba yang lebih besar bila dibandingkan dengan penjualan tunai, selain itu total penjualan angsuran lebih besar bila dibandingkan dengan total penjualan tunai.

Puspa (2001) meneliti 12 perusahaan yang menggunakan sistem penjualan angsuran dan sistem penjualan tunai, dari tehnik analisa data yang telah dilakukan, kedua sistem tersebut memberikan pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan. Sumbangan terbesar yang diperoleh perusahaan adalah melalui penjualan tunai, walaupun lebih sedikit menarik minat konsumen.

BAB III

METODA PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus, yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung pada objek yang diteliti, untuk memperoleh data yang berkaitan dengan penghitungan penjualan angsuran yang dilakukan oleh perusahaan dan metode penghitungan dalam penjualan angsuran yang digunakan perusahaan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat yang diambil untuk penelitian ini adalah PT. Sumber Baru Trada Motor
2. Waktu yang diperlukan penulis dalam melaksanakan penelitian ini adalah bulan Desember-Maret tahun 2008-2009.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian
 - a. Bagian Akuntansi
 - b. Bagian Penjualan
 - c. Bagian-bagian lain yang terkait da
2. Objek Penelitian
 - a. Metode penjualan angsuran yang dilakukan
 - b. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan.

D. Data Yang Diperlukan

Pada penelitian yang dilakukan penulis ini membutuhkan data-data pendukung terhadap produk yang diteliti. Adapun data-data tersebut antara lain :

1. Data Umum

Data umum yang diperlukan peneliti adalah gambaran umum perusahaan yang meliputi : lokasi perusahaan, sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi perusahaan, produksi, pemasaran.

2. Data Khusus

Data khusus yang diperlukan peneliti antara lain:

- a. Jumlah uang muka
- b. Jangka waktu angsuran.
- c. Harga jual masing-masing kendaraan.
- d. Tingkat suku bunga yang dikenakan.
- e. Prosedur penghitungan angsuran pokok pinjaman dan bunga angsuran.

E. Tehnik Pengumpulan Data

1. Wawancara.

Wawancara adalah suatu metode dimana peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada bagian perusahaan yang berwenang dan terkait di perusahaan untuk mendapatkan data mengenai gambaran umum perusahaan, sejarah perusahaan, struktur organisasi, hal-hal mengenai kepegawaian, bentuk kegiatan atau hal yang berkaitan dengan proses penjualan produk serta prosedur yang bersangkutan.

2. Dokumentasi.

Dokumentasi adalah suatu metode dimana peneliti mengumpulkan data-data dari catatan dan dokumen yang tersedia di perusahaan yang berhubungan dengan objek penelitian. Dengan melihat dokumen atau catatan yang terkait dengan laba atau unit kendaraan, volume kendaraan yang terjual, harga jual, struktur organisasi, daftar harga kendaraan dan lain-lain.

F. Tehnik Analisis Data

Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menjawab permasalahan yang pertama digunakan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Analisis prosedur mekanisme penjualan angsuran.
 - b. Mengumpulkan data yang diperoleh dari perusahaan.
 - c. Perhitungan jumlah angsuran:
 - 1). Sistem Bunga Tetap dan Angsuran Pokok Pinjaman Tetap.

Besarnya angsuran dapat dihitung dengan prosedur:

- a). Menghitung Angsuran Pokok Pinjaman

$$APP = \frac{PP}{JA}$$

- b). Menghitung Bunga

$$B = \text{Tingkat Suku Bunga} \times \text{Sisa Pinjaman}$$

c). Menghitung Jumlah Kas yang diterima

$$\text{Jumlah kas yang diterima} = \text{APP} + \text{Bunga}$$

d. Membuat Kesimpulan

Setelah melakukan perhitungan berdasarkan teori, kemudian dibandingkan apakah ada perbedaan prosedur dan perhitungan jumlah angsuran antara teori dengan perusahaan.

2. Untuk menjawab permasalahan yang kedua digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Mengumpulkan data.
- b. Menghitung bunga yang dilakukan secara perusahaan dan teori.

1). Perhitungan menurut perusahaan menggunakan sistem bunga tetap dan angsuran pokok pinjaman tetap.

Besarnya angsuran dapat dihitung dengan prosedur:

- a) Uang Muka :

$$\text{UM} = \text{OTR} \times 20\%$$

- b) Sisa Pokok Hutang :

$$\text{Sisa pokok hutang} = \text{OTR} - \text{UM}$$

- c) Angsuran :

- Bunga 1 tahun

$$\text{Bunga 1 tahun} = \text{Sisa Pokok Hutang} \times \text{Bunga}$$

- Bunga per bulan

$$\text{Bunga perbulan} = \text{Bunga 1 tahun} / 12$$

- Angsuran per bulan

$$\text{Angsuran per bulan} = (\text{Sisa Pokok Hutang} + \text{bunga}) / 12$$

- d) Asuransi :

$$\text{Asuransi} = \text{OTR} \times 3\%$$

- e) Provisi

$$\text{Provisi} = \text{Sisa Pokok Hutang} \times 0,5 \%$$

$$\text{Total bayar 1} = \text{UM} + \text{Angsuran 1} + \text{Asuransi} + \text{Provisi} + \text{Biaya Polis} + \text{Biaya Administrasi}$$

2). Perhitungan menurut teori.

Besarnya angsuran dapat dihitung dengan prosedur:

- a) Menghitung Angsuran Pokok Pinjaman

$$\text{APP} = \frac{\text{PP}}{\text{JA}}$$

- b) Menghitung Bunga

$$\text{B} = \text{Tingkat Suku Bunga} \times \text{Sisa Pinjaman}$$

- c) Menghitung Jumlah Kas yang diterima

$$\text{Jumlah kas yang diterima} = \text{APP} + \text{Bunga}$$

d) Menghitung bunga perbulan

$$\text{Bunga perbulan} = 1 / 12 \times \text{Bunga 1 tahun}$$

e) Menghitung jumlah modal

$$\text{Modal rata - rata 1 tahun} = \text{jumlah modal 1 tahun} / 12$$

f) Menghitung tingkat bunga yang sebenarnya

$$\text{Tingkat bunga yang sebenarnya} = \frac{\text{Bunga rata - rata}}{\text{Modal rata - rata}} \times 100\%$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Pemilik perusahaan ini adalah bapak Hendra Kurniawan. Jenis usahanya adalah dealer Suzuki mobil. Berdiri pada awal Oktober 2002, perusahaan ini merupakan cabang dari PT Sumber Baru Mobil Jl. Laksda Adisucipto Yogyakarta, selaku *main dealer* Suzuki area Kedu Banyumas. Sumber Baru Trada Motor sendiri tergabung dalam Sumber Baru Group, yang telah didirikan pada tahun 1982. Perusahaan ini mempunyai Visi yaitu “Kepuasan Total Menyertai Anda”, dan Misi ”Mengembangkan *Network* Suzuki dan Meningkatkan Produktivitas per Outlet”, maka tak heran bila Sumber Baru Mobil dapat berkembang secara cepat.

2. Lokasi Perusahaan

Sumber Baru Trada Motor terletak di jalan Magelang No.117 Yogyakarta, alasan pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan, yaitu :

1. Letak Geografis

Strategis dan menguntungkan karena berada didaerah jalan antar kota.

2. Pertimbangan Transportasi

Sumber Baru Trada Mobil berada di jalan utama sehingga memudahkan konsumen dalam menjangkau lokasi.

3. Pertimbangan Kemajuan Usaha

Di Yogyakarta banyak sekali perusahaan yang sejenis dengan Sumber Baru Trada Motor, sehingga pemilihan letak yang strategis dapat menguntungkan.

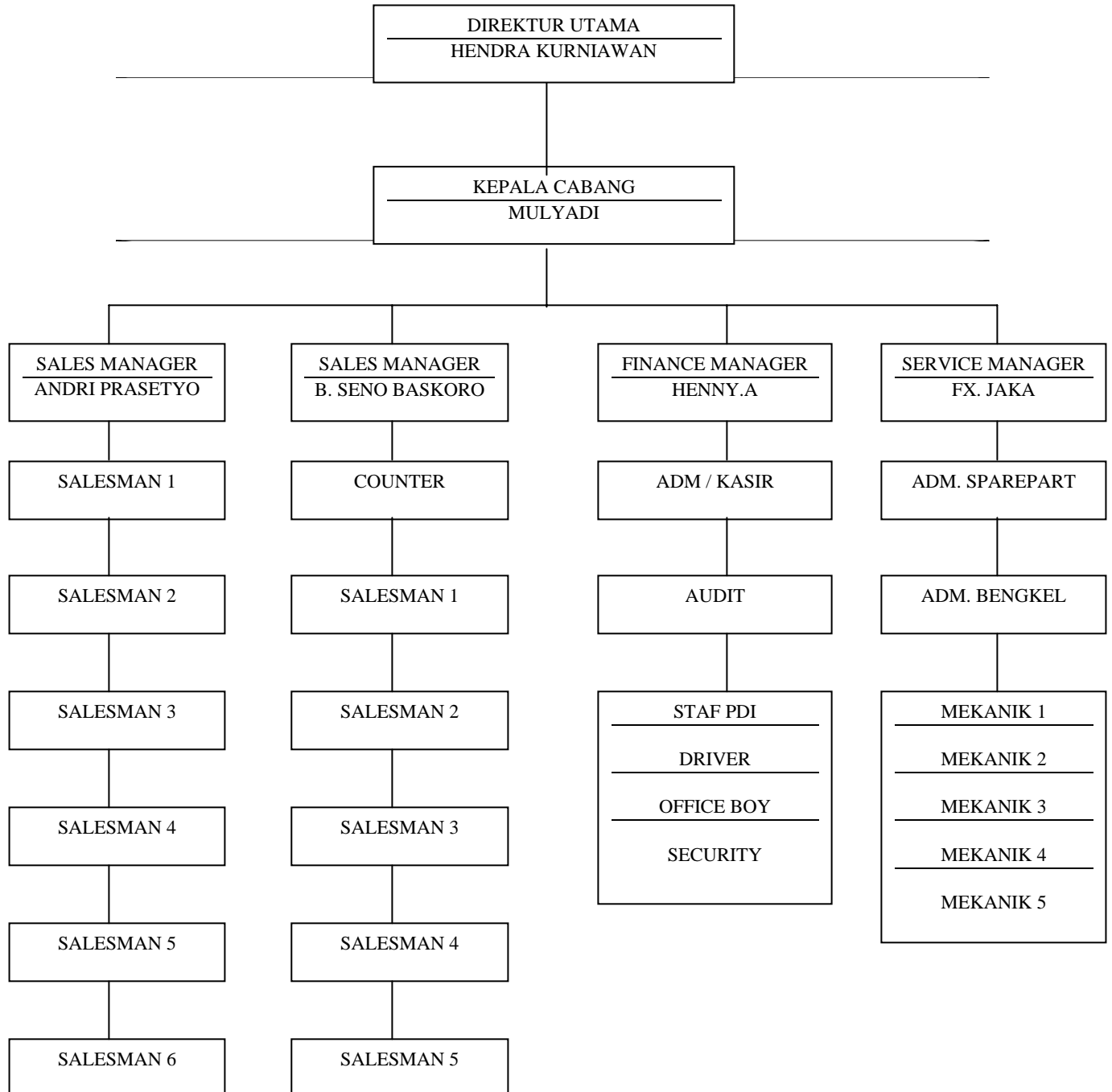
B. Struktur Organisasi

Sejalan dengan usaha untuk meningkatkan fungsi dan kemampuannya maka diperlukan adanya pembagian tugas dan wewenang dalam perusahaan. Pembagian tugas dan wewenang dalam perusahaan dapat dilihat dari struktur organisasinya. Struktur organisasi menspesifikasi pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda-beda, sehingga setiap orang yang terlibat dalam kegiatan perusahaan dapat mengetahui apa yang harus dikerjakan dan siapa yang bertanggung jawab.

Struktur organisasi yang jelas akan mendukung keberhasilan suatu perusahaan karena setiap orang yang terlibat dalam operasi perusahaan akan dapat bekerja secara teratur dan efisien.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT.Sumber Baru Trada Motor



Berikut ini akan dijelaskan tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian :

a. Kepala Cabang

- 1). Melakukan aktivitas pengendalian terhadap operasional secara keseluruhan.
- 2). Bertanggungjawab atas hubungan perusahaan yang bersifat keluar.
- 3). Bertanggung jawab atas maju mundurnya perusahaan.
- 4). Melakukan koordinasi dengan staf dalam rangka mencapai tujuan yang hendak dicapai.

b. Sales Manager

- 1). Bertanggung jawab atas kinerja *sales*.
- 2). Mengecek aplikasi permohonan konsumen beserta kelengkapannya dan mengirim ke kantor pusat.
- 3). Membantu konsumen untuk membantu pelunasan maju untuk diteruskan ke Kepala Cabang.

c. Salesman

- 1). Mencari konsumendan pelanggan sebanyak-banyaknya.
- 2). Membantu pengisian *sales order* bila terjadi transaksi.
- 3). Menaati peraturan permainan yang telah disepakati bersama dalam menjual kendaraan baik tunai maupun angsuran.

d. Administrasi

- 1). Membuat administrasi penjualan, baik secara tunai maupun angsuran.
- 2). Membuat catatan persediaan cabang.
- 3). Bertanggung jawab atas keluar masuknya kas cabang, dilaporkan ke Kepala Cabang dan dikirim ke pusat.
- 4). Membuat laporan keuangan harian dan bulanan.
- 5). Menerima uang muka, angsuran, penjualan, *service* dan *spareparts*.

e. *Driver*

- 1). Mengirim kendaraan ke alamat konsumen.

f. Mekanik

- 1). Melakukan *service* kendaraan.
- 2). Melakukan *test drive* kendaraan baru, memeriksanya sebelum dikirim ke konsumen.

C. Personalia

Tenaga kerja adalah kunci utama dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Agar perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien, diperlukan tata tertib yang dapat menjamin kedisiplinan karyawan dalam bekerja.

Sumber Baru Trada Motor sampai saat ini mempunyai 30 karyawan. Jam kerja dimulai pukul 08.30 - 16.30 WIB. Sistem penggajian secara bulanan, untuk salesman harus mempunyai target penjualan yaitu 4 unit per bulan dengan

evaluasi per 6 bulan. Dalam jangka waktu 6 bulan ini minimal 50 % dari perjanjian harus tercapai, jika tidak akan diberikan kelonggaran perpanjangan evaluasi 6 bulan dengan pertimbangan dari *Sales Manager* untuk dilihat kinerjanya. Balas jasa yang diberikan perusahaan tidak hanya berupa gaji per bulan saja tetapi juga akan mendapatkan Tunjangan Hari Raya.

Seorang karyawan memiliki hak cuti 12 hari dalam 1 tahun. Dapat pula meminta ijin ke personalia atau atasannya langsung apabila tidak bisa masuk kerja. Sumber Baru Trada Motor juga menerapkan sanksi kepada karyawan apabila karyawan melakukan kesalahan, sebagai contoh, karyawan yang datang terlambat 3x dalam 1 bulan maka akan mendapatkan surat peringatan dan karyawan dikenakan denda Rp. 10.000 / hari.

D. Jenis-jenis Kendaraan

Jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh PT. Sumber Baru Trada Motor sebagai salah satu *dealer* dari Suzuki dapat dilihat di tabel 4.1.

| TYPE | OTR-NIK 2009 |
|------------------------|----------------|
| CARRY PU 1,0i | Rp 80.500.000 |
| CARRY PU 1,5i FD/WD | Rp 86.000.000 |
| CARRY REAL VAN 1,5i GX | Rp 110.500.000 |
| NEW APV GL M/T | Rp 136.500.000 |
| NEW APV GX M/T | Rp 148.500.000 |
| NEW APV SGX M/T | Rp 162.000.000 |
| NEW KARIMUN ESTILLO | Rp 117.500.000 |
| SWIFT ST M/T | Rp 161.000.000 |
| SWIFT ST A/T | Rp 172.000.000 |
| SWIFT GT2 M/T | Rp 174.000.000 |
| SWIFT GT2 A/T | Rp 185.000.000 |

| | |
|----------------------|----------------|
| SX-4 Cross Over M/T | Rp 188.500.000 |
| SX-4 Cross Over A/T | Rp 199.500.000 |
| Neo Baleno M/T | Rp 204.000.000 |
| Neo Baleno A/t | Rp 215.000.000 |
| Grand Vitara JX M/T | Rp 240.500.000 |
| Grand Vitara JLX M/T | Rp 260.500.000 |
| Grand Vitara JLX A/T | Rp 272.500.000 |

E. Sistem atau Prosedur Kredit Kendaraan

Adapun prosedur dari mekanisme penjualan angsuran, dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Konsumen memilih dan menentukan mobil yang akan dibeli, mengadakan penawaran harga kemudian dealer memberikan gambaran perhitungan/simulasi pembayaran kreditnya. Bila mobil yang akan dibeli belum tersedia, maka konsumen harus menunggu dari *supplier* untuk pengadaan mobil yang ditentukan dalam jangka waktu tertentu dengan catatan bahwa harga mobil dan bunga tidak mengikat. Ketentuan ini dipakai saat akad kredit.
2. Konsumen menyiapkan kelengkapan dokumen-dokumen yang diperlukan dalam kontrak jual-beli. Persyaratan dokumen berbeda-beda untuk tiap konsumen. Tergantung apakah konsumen tersebut karyawan, wiraswasta, profesional, warga negara asing, atau badan hukum.
3. Dealer mengevaluasi kelayakan kredit serta survey ke tempat tinggal konsumen. Survey ke tempat tinggal konsumen diperlukan untuk

mengetahui kondisi konsumen sehingga dapat diperkirakan bahwa konsumen akan dapat memenuhi tanggung jawabnya di kemudian hari selama terikat kontrak pembayaran kredit. Survey dilakukan oleh pihak CMO dari dealer.

4. Konsumen juga menandatangani kontrak asuransi untuk mobil yang dibeli, seperti yang tercantum pada kontrak jual-beli. Pada umumnya asuransi ini sudah satu paket dan bukan bagian yang terpisah.
5. Kontrak pembelian mobil akan ditandatangani dealer dengan *supplier* mobil.
6. *Supplier* dapat mengirim mobil yang dibeli dengan kredit ke lokasi konsumen Untuk mempertahankan dan memelihara kondisi mobil tersebut, *supplier* akan menandatangani Perjanjian Pelayanan Purna Jual. Pelayanan ini dapat berupa *service* gratis menurut kilometer tertentu.
7. Konsumen menandatangani tanda terima mobil tersebut dan menyerahkan kepada *Supplier*
8. *Supplier* menyerahkan surat tanda terima (yang diterima dari konsumen), Bukti Pemilikan dan Peminjaman Pemilikan kepada dealer
9. Dealer membayar harga mobil kepada *Supplier*
10. Konsumen membayar angsuran secara periodik sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dalam kontrak jual-beli.

F. Pemasaran

Pemasaran sebagai salah satu aktivitas perusahaan bertujuan untuk mempromosikan produk kepada konsumen atau calon konsumen agar bersedia membeli produk yang dijual perusahaan.

1. Segmen Pasar

Segmen pasar PT. Sumber Baru Trada Motor meliputi wilayah Yogyakarta, Kedu, Banyumas.

2. Distribusi

PT Sumber Baru Trada Motor menerapkan distribusi secara langsung, unit yang dipesan oleh Dealer dikirim dengan menggunakan ekspedisi Trailer sesuai dengan permintaan. *Staf Stock* wajib mengkoordinir stok di setiap cabang masing-masing.

3. Promosi

Untuk meningkatkan penjualan produknya, biasanya suatu perusahaan akan menggunakan banyak cara untuk mempromosikan produknya. Demikian juga dengan PT. Sumber Baru Trada Motor, mereka melakukan promosi melalui berbagai media, diantaranya umbul-umbul atau spanduk, baliho, pameran di TVRI, pameran di Ambrukmo Plaza Lt.3, pameran pasar tradisional. Pengeluaran promosi disubsidi oleh PT. Indomobil Jakarta.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan menjelaskan tentang deskripsi data, analisis data dan pembahasan terhadap data yang telah diperoleh selama penelitian di PT. Sumber Baru Trada Motor. Dan juga akan menjawab permasalahan yang dihadapi yaitu apakah penentuan dalam perhitungan angsuran pokok pinjaman dan bunga angsuran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut sudah sesuai dengan teori dan untuk menjawab permasalahan tersebut penulis akan menganalisa data-data yang telah dikumpulkan dari perusahaan dan akan dibandingkan dengan teori yang ada. Berikut ini adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk menjawab permasalahan yang ada.

A. Deskripsi Data

Untuk mengetahui tentang permasalahan yang dihadapi dalam skripsi ini penulis mengadakan penelitian di Sumber Baru Trada Mobil . adapun data-data yang diperoleh penulis adalah sebagai berikut :

- 1). Produk yang diteliti adalah mobil dengan merek SWIFT ST M/T dan New APV SGX M/T, dengan masa angsuran selama 12 bulan dengan uang muka sebesar 20 % dari OTR (*on the road*).
- 2). Harga jual masing-masing kendaraan.
- 3). Bunga yang dibebankan.
- 4). Biaya administrasi.

- 5). Cara atau prosedur perhitungan angsuran dan bunga pinjaman.
- 6). Dokumen yang terkait dengan penjualan.

B. Analisis Data

B.1 Permasalahan Pertama

B.1.1 Perhitungan Menurut Perusahaan

a. Prosedur Mekanisme Penjualan Angsuran

Adapun prosedur dari mekanisme penjualan angsuran, dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1). Konsumen memilih dan menentukan mobil yang akan dibeli, mengadakan penawaran harga kemudian dealer memberikan gambaran perhitungan/simulasi pembayaran kreditnya. Bila mobil yang akan dibeli belum tersedia, maka konsumen harus menunggu dari *supplier* untuk pengadaan mobil yang ditentukan dalam jangka waktu tertentu dengan catatan bahwa harga mobil dan bunga tidak mengikat. Ketentuan ini dipakai saat akad kredit.
- 2). Konsumen menyiapkan kelengkapan dokumen-dokumen yang diperlukan dalam kontrak jual-beli. Persyaratan dokumen berbeda-beda untuk tiap konsumen. Tergantung apakah konsumen tersebut karyawan, wiraswasta, profesional, warga negara asing, atau badan hukum.

- 3). Dealer mengevaluasi kelayakan kredit serta survey ke tempat tinggal konsumen. Survey ke tempat tinggal konsumen diperlukan untuk mengetahui kondisi konsumen sehingga dapat diperkirakan bahwa konsumen akan dapat memenuhi tanggung jawabnya di kemudian hari selama terikat kontrak pembayaran kredit. Survey dilakukan oleh pihak CMO dari dealer.
- 4). Konsumen juga menandatangani kontrak asuransi untuk mobil yang dibeli, seperti yang tercantum pada kontrak jual-beli. Pada umumnya asuransi ini sudah satu paket dan bukan bagian yang terpisah.
- 5). Kontrak pembelian mobil akan ditandatangani dealer dengan *supplier* mobil.
- 6). *Supplier* dapat mengirim mobil yang dibeli dengan kredit ke lokasi konsumen Untuk mempertahankan dan memelihara kondisi mobil tersebut, *supplier* akan menandatangani Perjanjian Pelayanan Purna Jual. Pelayanan ini dapat berupa *service* gratis menurut kilometer tertentu.
- 7). Konsumen menandatangani tanda terima mobil tersebut dan menyerahkan kepada *Supplier*
- 8). *Supplier* menyerahkan surat tanda terima (yang diterima dari konsumen), Bukti Pemilikan dan Peminjaman Pemilikan kepada dealer
- 9). Dealer membayar harga mobil kepada *Supplier*

10). Konsumen membayar angsuran secara periodik sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dalam kontrak jual-beli.

b. Perhitungan Jumlah Angsuran

Sumber Baru Trada Motor hanya menggunakan satu perhitungan, yaitu : Metode Bunga Tetap dan Pinjaman Pokok Tetap. Perhitungan yang dilakukan Sumber Baru Trada Motor sebagai berikut :

1. Mobil merek SWIFT ST M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 161.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

a) Uang Muka :

$$\begin{aligned} \text{UM} &= \text{OTR} \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 161.000.000 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 32.200.000 \end{aligned}$$

b) Sisa Pokok Hutang :

$$\begin{aligned} \text{Sisa pokok hutang} &= \text{OTR} - \text{UM} \\ &= \text{Rp. } 161.000.000 - \text{Rp. } 32.200.000 \\ &= \text{Rp. } 128.800.000 \end{aligned}$$

c) Angsuran :

- Bunga 1 tahun

$$\begin{aligned} \text{Bunga 1 tahun} &= \text{Sisa Pokok Hutang} \times \text{Bunga} \\ &= \text{Rp. } 128.800.000 \times 6,50\% \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 8.372.000$$

- Bunga per bulan

$$\text{Bunga perbulan} = \text{Bunga 1 tahun} / 12$$

$$= \text{Rp. } 8.372.000 / 12$$

$$= \text{Rp. } 697.700$$

- Angsuran per bulan

$$\text{Angsuran per bulan} = (\text{Sisa Pokok Hutang} + \text{bunga}) / 12$$

$$= (\text{Rp. } 128.800.000 + \text{Rp. } 8.372.000) / 12$$

$$= \text{Rp. } 137.172.000 / 12$$

$$= \text{Rp. } 11.431.000$$

- d) Asuransi :

$$\text{Asuransi} = \text{OTR} \times 3\%$$

$$= \text{Rp. } 161.000.000 \times 3\%$$

$$= \text{Rp. } 4.830.000$$

- e) Provisi

$$\text{Provisi} = \text{Sisa Pokok Hutang} \times 0,5 \%$$

$$= \text{Rp. } 128.800.000 \times 0,5\%$$

$$= \text{Rp. } 644.000$$

$$\begin{aligned}
 \text{Total bayar 1} &= \text{UM} + \text{Angsuran 1} + \text{Asuransi} + \text{Provisi} + \text{Biaya Polis} + \\
 &\quad \text{Biaya Administrasi} \\
 &= \text{Rp. } 32.200.000 + \text{Rp. } 11.431.000 + \text{Rp. } 4.830.000 + \\
 &\quad \text{Rp. } 644.000 + \text{Rp. } 30.000 + \text{Rp. } 600.000 \\
 &= \text{Rp. } 49.735.000
 \end{aligned}$$

Tabel 5.1
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Tanggal | Angsuran Pokok | Bunga | Angsuran | Sisa Pinjaman |
|----------------|----------|----------------|-----------|-------------|---------------|
| Angsuran ke-1 | 01/02/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 128.800.000 |
| Angsuran ke-2 | 01/03/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 118.066.700 |
| Angsuran ke-3 | 01/04/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 107.333.400 |
| Angsuran ke-4 | 01/05/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 96.600.100 |
| Angsuran ke-5 | 01/06/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 85.866.800 |
| Angsuran ke-6 | 01/07/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 75.133.500 |
| Angsuran ke-7 | 01/08/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 64.400.200 |
| Angsuran ke-8 | 01/09/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 53.666.900 |
| Angsuran ke-9 | 01/10/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 42.933.600 |
| Angsuran ke-10 | 01/11/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 32.200.300 |
| Angsuran ke-11 | 01/12/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 21.467.000 |
| Angsuran ke-12 | 01/01/10 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 10.733.300 |
| | | 128.799.600 | 8.372.400 | 137.172.000 | |

2. Mobil merek New APV SGX M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 162.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

a) Uang Muka :

$$\text{UM} = \text{OTR} \times 20 \%$$

$$= \text{Rp. } 162.000.000 \times 20\%$$

$$= \text{Rp. } 32.400.000$$

b) Sisa Pokok Hutang :

$$\text{Sisa Pokok Hutang} = \text{OTR} - \text{UM}$$

$$= \text{Rp. } 162.000.000 - \text{Rp. } 32.400.000$$

$$= \text{Rp. } 129.600.000$$

c) Angsuran

- Bunga 1 Tahun

$$\text{Bunga 1 tahun} = \text{Sisa Pokok Hutang} \times \text{Bunga}$$

$$= \text{Rp. } 129.600.000 \times 6,50 \%$$

$$= \text{Rp. } 8.424.000$$

- Bunga perbulan = Bunga 1 tahun / 12

$$= \text{Rp. } 8.424.000 / 12$$

$$= \text{Rp. } 702.000$$

- Angsuran per bulan = (Sisa Pokok Hutang + bunga) / 12

$$= (\text{Rp. } 129.600.000 + \text{Rp. } 8.424.000) / 12$$

$$= \text{Rp. } 138.024.000 / 12$$

$$= \text{Rp. } 11.502.000$$

d) Asuransi :

$$\text{Asuransi} = \text{OTR} \times 3\%$$

$$= \text{Rp. } 162.000.000 \times 3\%$$

$$= \text{Rp. } 4.860.000$$

e) Provisi

$$\text{Provisi} = \text{Sisa Pokok Hutang} \times 0,5 \%$$

$$= \text{Rp. } 129.600.000 \times 0,5\%$$

$$= \text{Rp. } 648.000$$

$$\text{Total bayar 1} = \text{UM} + \text{Angsuran 1} + \text{Asuransi} + \text{Provisi} + \text{Biaya Polis} +$$

Biaya Administrasi

$$= \text{Rp. } 32.400.000 + \text{Rp. } 11.502.000 + \text{Rp. } 4.860.000 +$$

$$\text{Rp. } 648.000 + \text{Rp. } 30.000 + \text{Rp. } 600.000$$

$$= \text{Rp. } 49.860.000$$

Tabel 5.2

Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Tanggal | Angsuran Pokok | Bunga | Angsuran | Sisa Pinjaman |
|----------------|----------|----------------|-----------|-------------|---------------|
| Angsuran ke-1 | 01/02/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 129.600.000 |
| Angsuran ke-2 | 01/03/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 118.800.000 |
| Angsuran ke-3 | 01/04/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 108.000.000 |
| Angsuran ke-4 | 01/05/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 97.200.000 |
| Angsuran ke-5 | 01/06/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 86.400.000 |
| Angsuran ke-6 | 01/07/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 75.600.000 |
| Angsuran ke-7 | 01/08/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 64.800.000 |
| Angsuran ke-8 | 01/09/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 54.000.000 |
| Angsuran ke-9 | 01/10/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 43.200.000 |
| Angsuran ke-10 | 01/11/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 32.400.000 |
| Angsuran ke-11 | 01/12/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 21.600.000 |
| Angsuran ke-12 | 01/01/10 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 10.800.000 |
| | | 129.600.000 | 8.424.000 | 138.024.000 | |

B.1.2 Perhitungan Menurut Teori

1. Mobil merek SWIFT ST M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 161.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

1.1 Menghitung angsuran pokok pinjaman

$$APP = \frac{PP}{JA}$$

$$APP = \frac{\text{Rp. 128.800.000}}{12}$$

$$APP = \text{Rp. 10.733.300}$$

1.2 Menghitung bunga 1 tahun

$$\text{Bunga} = \text{Tingkat bunga} \times \text{sisa pokok pinjaman}$$

$$\text{Bunga} = 0.065 \times \text{Rp. 128.800.000}$$

$$\text{Bunga} = \text{Rp. 8.372.000}$$

$$\text{Bunga 1 bulan} = \text{Bunga 1 tahun} / 12$$

$$\text{Bunga 1 bulan} = \text{Rp. 8.372.000} / 12$$

$$\text{Bunga 1 bulan} = \text{Rp. 697.700}$$

1.3 Menghitung kas yang diterima 1 bulan

$$\text{Kas yang diterima} = APP + \text{Bunga}$$

$$\text{Kas yang diterima} = \text{Rp. 10.733.300} + \text{Rp. 697.700}$$

$$\text{Kas yang diterima} = \text{Rp. 11.431.000}$$

Tabel 5.3
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Angsuran Pokok Pinjaman | Bunga | Kas yang diterima | Sisa Pinjaman |
|----------------|-------------------------|-----------|-------------------|---------------|
| Angsuran ke-0 | | | 32.200.000 | 128.800.000 |
| Angsuran ke-1 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 118.066.700 |
| Angsuran ke-2 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 107.333.400 |
| Angsuran ke-3 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 96.600.100 |
| Angsuran ke-4 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 85.866.800 |
| Angsuran ke-5 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 75.133.500 |
| Angsuran ke-6 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 64.400.200 |
| Angsuran ke-7 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 53.666.900 |
| Angsuran ke-8 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 42.933.600 |
| Angsuran ke-9 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 32.200.300 |
| Angsuran ke-10 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 21.467.000 |
| Angsuran ke-11 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 10.733.300 |
| Angsuran ke-12 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | - |
| | 128.799.600 | 8.372.400 | 169.372.000 | |

2. Mobil merek New APV SGX M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 162.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

1.1 Menghitung angsuran pokok pinjaman

$$APP = \frac{PP}{JA}$$

$$APP = \frac{\text{Rp. 129.600.000}}{12}$$

$$APP = \text{Rp. 10.800.000}$$

1.2 Menghitung bunga

$$\text{Bunga} = \text{Tingkat bunga} \times \text{sisa pokok pinjaman}$$

$$\text{Bunga} = 0.065 \times \text{Rp. } 129.600.000$$

$$\text{Bunga} = \text{Rp. } 8.424.000$$

$$\text{Bunga 1 bulan} = \text{Bunga 1 tahun} / 12$$

$$\text{Bunga 1 bulan} = \text{Rp. } 8.424.000 / 12$$

$$\text{Bunga 1 bulan} = \text{Rp. } 702.000$$

1.3 Menghitung kas yang diterima 1 bulan

$$\text{Kas yang diterima} = \text{APP} + \text{Bunga}$$

$$\text{Kas yang diterima} = \text{Rp. } 10.800.000 + \text{Rp. } 702.000$$

$$\text{Kas yang diterima} = \text{Rp. } 11.502.000$$

Tabel 5.4
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Angsuran Pokok Pinjaman | Bunga | Kas yang diterima | Sisa Pinjaman |
|----------------|-------------------------|---------|-------------------|---------------|
| Angsuran ke-0 | | | 32.400.000 | 129.600.000 |
| Angsuran ke-1 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 118.800.000 |
| Angsuran ke-2 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 108.000.000 |
| Angsuran ke-3 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 97.200.000 |
| Angsuran ke-4 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 86.400.000 |
| Angsuran ke-5 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 75.600.000 |
| Angsuran ke-6 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 64.800.000 |
| Angsuran ke-7 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 54.000.000 |
| Angsuran ke-8 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 43.200.000 |
| Angsuran ke-9 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 32.400.000 |
| Angsuran ke-10 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 21.600.000 |

| | | | | |
|----------------|-------------|-----------|-------------|------------|
| Angsuran ke-11 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 10.800.000 |
| Angsuran ke-12 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | - |
| | 129.600.000 | 8.424.000 | 170.424.000 | |

B.2 Permasalahan Kedua

B.2.1 Menghitung tingkat bunga efektif yang dilakukan oleh perusahaan dan dibandingkan dengan teori.

a. Menurut Perusahaan

1. Mobil merek SWIFT ST M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 161.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

a) Uang Muka :

$$\begin{aligned} \text{UM} &= \text{OTR} \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 161.000.000 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 32.200.000 \end{aligned}$$

b) Sisa Pokok Hutang :

$$\begin{aligned} \text{Sisa pokok hutang} &= \text{OTR} - \text{UM} \\ &= \text{Rp. } 161.000.000 - \text{Rp. } 32.200.000 \\ &= \text{Rp. } 128.800.000 \end{aligned}$$

c) Angsuran :

- Bunga 1 tahun

$$\begin{aligned} \text{Bunga 1 tahun} &= \text{Sisa Pokok Hutang} \times \text{Bunga} \\ &= \text{Rp. } 128.800.000 \times 6,50\% \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 8.372.000$$

- Bunga per bulan

$$\text{Bunga perbulan} = \text{Bunga 1 tahun} / 12$$

$$= \text{Rp. } 8.372.000 / 12$$

$$= \text{Rp. } 697.700$$

- Angsuran per bulan

$$\text{Angsuran per bulan} = (\text{Sisa Pokok Hutang} + \text{bunga}) / 12$$

$$= (\text{Rp. } 128.800.000 + \text{Rp. } 8.372.000) / 12$$

$$= \text{Rp. } 137.172.000 / 12$$

$$= \text{Rp. } 11.431.000$$

- e) Asuransi :

$$\text{Asuransi} = \text{OTR} \times 3\%$$

$$= \text{Rp. } 161.000.000 \times 3\%$$

$$= \text{Rp. } 4.830.000$$

- f) Provisi

$$\text{Provisi} = \text{Sisa Pokok Hutang} \times 0,5 \%$$

$$= \text{Rp. } 128.800.000 \times 0,5\%$$

$$= \text{Rp. } 644.000$$

$$\text{Total bayar 1} = \text{UM} + \text{Angsuran 1} + \text{Asuransi} + \text{Provisi} + \text{Biaya Polis} + \text{Biaya Administrasi}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp. } 32.200.000 + \text{Rp. } 11.431.000 + \text{Rp. } 4.830.000 + \\
 &\text{Rp. } 644.000 + \text{Rp. } 30.000 + \text{Rp. } 600.000 \\
 &= \text{Rp. } 49.735.000
 \end{aligned}$$

Tabel 5.5
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Tanggal | Angsuran Pokok | Bunga | Angsuran | Sisa Pinjaman |
|----------------|----------|----------------|-----------|-------------|---------------|
| Angsuran ke-1 | 01/02/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 128.800.000 |
| Angsuran ke-2 | 01/03/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 118.066.700 |
| Angsuran ke-3 | 01/04/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 107.333.400 |
| Angsuran ke-4 | 01/05/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 96.600.100 |
| Angsuran ke-5 | 01/06/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 85.866.800 |
| Angsuran ke-6 | 01/07/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 75.133.500 |
| Angsuran ke-7 | 01/08/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 64.400.200 |
| Angsuran ke-8 | 01/09/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 53.666.900 |
| Angsuran ke-9 | 01/10/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 42.933.600 |
| Angsuran ke-10 | 01/11/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 32.200.300 |
| Angsuran ke-11 | 01/12/09 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 21.467.000 |
| Angsuran ke-12 | 01/01/10 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 10.733.300 |
| | | 128.799.600 | 8.372.400 | 137.172.000 | |

2. Mobil merek New APV SGX M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 162.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

a) Uang Muka :

$$\text{UM} = \text{OTR} \times 20 \%$$

$$= \text{Rp. } 162.000.000 \times 20\%$$

$$= \text{Rp. } 32.400.000$$

b) Sisa Pokok Hutang :

$$\begin{aligned} \text{Sisa Pokok Hutang} &= \text{OTR} - \text{UM} \\ &= \text{Rp. } 162.000.000 - \text{Rp. } 32.400.000 \\ &= \text{Rp. } 129.600.000 \end{aligned}$$

c) Angsuran

- Bunga 1 Tahun

$$\begin{aligned} \text{Bunga 1 tahun} &= \text{Sisa Pokok Hutang} \times \text{Bunga} \\ &= \text{Rp. } 129.600.000 \times 6,50 \% \\ &= \text{Rp. } 8.424.000 \end{aligned}$$

- Bunga perbulan = Bunga 1 tahun / 12

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 8.424.000 / 12 \\ &= \text{Rp. } 702.000 \end{aligned}$$

- Angsuran per bulan = (Sisa Pokok Hutang + bunga) / 12

$$\begin{aligned} &= (\text{Rp. } 129.600.000 + \text{Rp. } 8.424.000) / 12 \\ &= \text{Rp. } 138.024.000 / 12 \\ &= \text{Rp. } 11.502.000 \end{aligned}$$

d) Asuransi :

$$\begin{aligned} \text{Asuransi} &= \text{OTR} \times 3\% \\ &= \text{Rp. } 162.000.000 \times 3\% \\ &= \text{Rp. } 4.860.000 \end{aligned}$$

e) Provisi

$$\begin{aligned} \text{Provisi} &= \text{Sisa Pokok Hutang} \times 0,5 \% \\ &= \text{Rp. } 129.600.000 \times 0,5\% \\ &= \text{Rp. } 648.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total bayar 1} &= \text{UM} + \text{Angsuran 1} + \text{Asuransi} + \text{Provisi} + \text{Biaya Polis} + \\ &\quad \text{Biaya Administrasi} \\ &= \text{Rp. } 32.400.000 + \text{Rp. } 11.502.000 + \text{Rp. } 4.860.000 + \\ &\quad \text{Rp. } 648.000 + \text{Rp. } 30.000 + \text{Rp. } 600.000 \\ &= \text{Rp. } 49.860.000 \end{aligned}$$

Tabel 5.6
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Tanggal | Angsuran Pokok | Bunga | Angsuran | Sisa Pinjaman |
|----------------|----------|----------------|-----------|-------------|---------------|
| Angsuran ke-1 | 01/02/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 129.600.000 |
| Angsuran ke-2 | 01/03/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 118.800.000 |
| Angsuran ke-3 | 01/04/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 108.000.000 |
| Angsuran ke-4 | 01/05/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 97.200.000 |
| Angsuran ke-5 | 01/06/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 86.400.000 |
| Angsuran ke-6 | 01/07/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 75.600.000 |
| Angsuran ke-7 | 01/08/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 64.800.000 |
| Angsuran ke-8 | 01/09/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 54.000.000 |
| Angsuran ke-9 | 01/10/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 43.200.000 |
| Angsuran ke-10 | 01/11/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 32.400.000 |
| Angsuran ke-11 | 01/12/09 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 21.600.000 |
| Angsuran ke-12 | 01/01/10 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 10.800.000 |
| | | 129.600.000 | 8.424.000 | 138.024.000 | |

b. Menurut Teori

1. Mobil merek SWIFT ST M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 161.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

$$\begin{aligned} \text{a) Angsuran Pokok Pinjaman} &= \text{Rp. } 128.800.000 / 12 \\ &= \text{Rp. } 10.733.300 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Bunga} &= (6,50\% / 12) \times \text{Rp. } 128.800.000 \\ &= 0,54167\% \times \text{Rp. } 128.800.000 \\ &= \text{Rp. } 697.670,96 \text{ atau Rp. } 697.700 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Kas yang diterima setiap periode} &= \text{Bunga} + \text{APP} \\ &= \text{Rp. } 697.700 + 10.733.300 \\ &= \text{Rp. } 11.431.000 \end{aligned}$$

Tabel 5.7
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Angsuran Pokok Pinjaman | Bunga | Kas yang diterima | Sisa Pinjaman |
|---------------|-------------------------|---------|-------------------|---------------|
| Angsuran ke-0 | | | 32.200.000 | 128.800.000 |
| Angsuran ke-1 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 118.066.700 |
| Angsuran ke-2 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 107.333.400 |
| Angsuran ke-3 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 96.600.100 |
| Angsuran ke-4 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 85.866.800 |
| Angsuran ke-5 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 75.133.500 |
| Angsuran ke-6 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 64.400.200 |
| Angsuran ke-7 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 53.666.900 |
| Angsuran ke-8 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 42.933.600 |
| Angsuran ke-9 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 32.200.300 |

| | | | | |
|----------------|-------------|-----------|-------------|------------|
| Angsuran ke-10 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 21.467.000 |
| Angsuran ke-11 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | 10.733.300 |
| Angsuran ke-12 | 10.733.300 | 697.700 | 11.431.000 | - |
| | 128.799.600 | 8.372.400 | 169.372.000 | |

d) Bunga selama 1 tahun = Rp. 8.372.400

e) Jumlah modal rata – rata selama 1 tahun :

Tabel 5.8
Perhitungan jumlah modal (dalam rupiah)

| Angsuran | Jumlah Modal |
|----------------|--------------|
| Angsuran ke-1 | 128.800.000 |
| Angsuran ke-2 | 118.066.700 |
| Angsuran ke-3 | 107.333.400 |
| Angsuran ke-4 | 96.600.100 |
| Angsuran ke-5 | 85.866.800 |
| Angsuran ke-6 | 75.133.500 |
| Angsuran ke-7 | 64.400.200 |
| Angsuran ke-8 | 53.666.900 |
| Angsuran ke-9 | 42.933.600 |
| Angsuran ke-10 | 32.200.300 |
| Angsuran ke-11 | 21.467.000 |
| Angsuran ke-12 | 10.733.300 |
| Jumlah | 837.201.800 |

f) Modal rata-rata per bulan = Rp. 837.201.800 / 12

= Rp. 69.766.816,67

Tingkat bunga sebenarnya = $\frac{\text{Bunga rata - rata}}{\text{Modal rata - rata}} \times 100\%$

$$= \frac{\text{Rp. 8.372.400}}{\text{Rp. 69.766.816,67}} \times 100\%$$

$$= 12 \%$$

2. Mobil merek New APV SGX M/T mempunyai OTR atau harga Rp. 162.000.000, masa angsuran 12 bulan dengan bunga 6,50% dan uang muka sebesar 20% dari OTR.

$$\text{a) Angsuran Pokok Pinjaman} = \text{Rp. 129.600.000} / 12$$

$$= \text{Rp. 10.800.000}$$

$$\text{b) Bunga} = (6,50\% / 12) \times \text{Rp. 129.600.000}$$

$$= 0,54167\% \times \text{Rp. 129.600.000}$$

$$= \text{Rp. 702.004,32} \text{ atau } \text{Rp. 702.000}$$

$$\text{c) Kas yang diterima setiap periode} = \text{Bunga} + \text{APP}$$

$$= \text{Rp. 702.000} + 10.800.000$$

$$= \text{Rp. 11.502.000}$$

Tabel 5.9
Perincian Angsuran Bulanan (dalam rupiah)

| Keterangan | Angsuran Pokok Pinjaman | Bunga | Kas yang diterima | Sisa Pinjaman |
|---------------|-------------------------|---------|-------------------|---------------|
| Angsuran ke-0 | | | 32.400.000 | 129.600.000 |
| Angsuran ke-1 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 118.800.000 |
| Angsuran ke-2 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 108.000.000 |
| Angsuran ke-3 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 97.200.000 |
| Angsuran ke-4 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 86.400.000 |
| Angsuran ke-5 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 75.600.000 |

| | | | | |
|----------------|-------------|-----------|-------------|------------|
| Angsuran ke-6 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 64.800.000 |
| Angsuran ke-7 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 54.000.000 |
| Angsuran ke-8 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 43.200.000 |
| Angsuran ke-9 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 32.400.000 |
| Angsuran ke-10 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 21.600.000 |
| Angsuran ke-11 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | 10.800.000 |
| Angsuran ke-12 | 10.800.000 | 702.000 | 11.502.000 | - |
| | 129.600.000 | 8.424.000 | 170.424.000 | |

d) Bunga selama 1 tahun = Rp. 8.424.000

e) Jumlah modal rata – rata selama 1 tahun :

Tabel 5.10
Perhitungan jumlah modal (dalam rupiah)

| Angsuran | Jumlah Modal |
|----------------|--------------|
| Angsuran ke-1 | 129.600.000 |
| Angsuran ke-2 | 118.800.000 |
| Angsuran ke-3 | 108.000.000 |
| Angsuran ke-4 | 97.200.000 |
| Angsuran ke-5 | 86.400.000 |
| Angsuran ke-6 | 75.600.000 |
| Angsuran ke-7 | 64.800.000 |
| Angsuran ke-8 | 54.000.000 |
| Angsuran ke-9 | 43.200.000 |
| Angsuran ke-10 | 32.400.000 |
| Angsuran ke-11 | 21.600.000 |
| Angsuran ke-12 | 10.800.000 |
| Jumlah | 842.400.000 |

f) Modal rata-rata per bulan = Rp. 842.400.000 / 12
= Rp. 70.200.000

$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat bunga sebenarnya} &= \frac{\text{Bunga rata - rata}}{\text{Modal rata - rata}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp. 8.424.000}}{\text{Rp. 70.200.000}} \times 100\% \\
 &= 12 \%
 \end{aligned}$$

C.1. Pembahasan

C.1.1 Perbandingan Perhitungan Angsuran dan Bunga Angsuran pada Perusahaan dibandingkan dengan Teori

Berdasarkan perhitungan dengan metode Bunga Tetap dan Angsuran Tetap yang dilakukan pada 2 merk mobil Swift SX M/T dan New APV SGX M/T dapat disimpulkan bahwa hasil perhitungan antara Sumber Baru Mobil dengan perhitungan menurut teori tersebut sama.

Jadi kesimpulannya bahwa penentuan perhitungan yang digunakan Sumber Baru Mobil sudah sesuai dengan teori, hanya terdapat perbedaan pada cara perhitungannya saja, yaitu perhitungan uang muka dan administrasinya. Didalam teori perhitungan uang muka dan administrasi tidak dihitung . Walaupun perhitungan sedikit berbeda, pada akhirnya hasil akhir perhitungan yang diperoleh sama dengan teori. Dengan sedikit pengetahuan yang diketahui penulis paling tidak konsumen sedikit memahami perhitungan yang

sesungguhnya. Jadi konsumen tidak perlu curiga dan khawatir dalam melakukan transaksi jual beli kendaraan.

C.1.2 Tingkat bunga yang sebenarnya

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, akhirnya dapat dilihat tingkat bunga yang sebenarnya. Penulis mencoba mendeskripsikan perhitungan dengan menggunakan metode angsuran tetap dan bunga tetap sehingga didapatkan hasil sebagai berikut:

1. Perusahaan menggunakan tingkat bunga 6,5 % pada pembelian mobil merk Swift SX M/T dan New APV SGX M/T
2. Perhitungan teori yang didapatkan bunga yang sebenarnya adalah 12 % untuk 1 unit mobil.
3. Dari perhitungan tersebut maka diketahui tingkat suku bunga yang dipakai dengan tingkat suku bunga yang sebenarnya memiliki perbedaan yaitu 6,5 % dan 12 %. Perusahaan menyatakan bunga yang dikenakan untuk pembelian 1 unit mobil Swift SX M/T atau New APV SGX M/T adalah 6,5 %, sedangkan tingkat suku bunga yang sebenarnya digunakan oleh perusahaan adalah 12 %.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Bahwa perhitungan pada Sumber Baru Mobil dibandingkan dengan teori, terdapat kesesuaian hasil dan cara perhitungannya.
- 2) Setelah dilakukan perhitungan bunga yang sebenarnya antara perusahaan dengan teori maka diperoleh :
 - a. Perusahaan menggunakan tingkat bunga 6,5% pada setiap pembelian 1 unit mobil.
 - b. Perhitungan teori yang didapatkan, bunga yang sebenarnya adalah 12 % setiap 1 unit mobil

B. Keterbatasan Penelitian

1. Penulis hanya melakukan penelitian pada PT. Sumber Baru Mobil, sehingga kesimpulan yang ada hanya berlaku untuk PT. Sumber Baru Mobil dan ini tidak berlaku untuk perusahaan yang lain.
2. Penelitian ini hanya mengacu pada tahun 2009, sehingga mungkin saja terjadi bahwa hasil penelitian ini berbeda hasilnya dengan kenyataan dimasa mendatang.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis menyarankan, supaya perusahaan tetap mempertahankan metode penjualan angsuran, karena lebih banyak menarik minat pembeli. Dengan metode penjualan angsuran maka volume penjualan akan lebih besar. Volume penjualan yang meningkat akan menghasilkan pendapatan bunga yang lebih besar pula. Sebaiknya perusahaan benar-benar menggunakan tingkat suku bunga yang sesungguhnya, sehingga konsumen tidak merasa dibohongi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arinanto, Yohanes.2004. Strategi Bersaing Industri Bidang Otomotif Sepeda Motor dan Konsep Pemasarannya Dalam Era Globalisasi. Jurnal Manajemen ATMA Vol 1 No 2 , November.hal 97-108
- Bismoko, J dan Supraktiknya,A. 2004. Pedoman Penulisan Skripsi. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Dewi, Sulistyorini Kharisma. 2006. Analisis Perbedaan Penjualan Angsuran dan Penjualan Tunai terhadap Laba Kotor. *Skripsi*. Yogyakarta: FE Universitas Sanata Dharma.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. 1981. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta.
- Joen, Hioe Lie. 1999. Evaluasi Penetapan Tarif Makan Pasien. *Skripsi*.Yogyakarta: FE Universitas Sanata Dharma.
- Junita, Sherly. 2006. Perlakuan Pembatalan Angsuran. *Skripsi*. Yogyakarta : FE Universitas Sanata Dharma.
- Mas'ud dan Irfan Nursasmito. 1991. *Akuntansi Lanjutan*. Yogyakarta : FE Universitas Gadjah Mada.
- Meigs, et al. 1979. *Modern Advanced Accounting Second Edition*. New York : McGraw Hill.
- Nataliya. 2005. Analisis Perhitunagn Angsuran pokok Pinjaman dan Bunga Pinjaman menggunakan Metode Annuitet dalam Penjualan Angsuran. *Skripsi*. Yogyakarta : FE Universitas Sanata Dharma.

- Puspa, IGA Dewi. 2001. Analisis Perbandingan metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai Terhadap Laba Perusahaan. *Skripsi*. Yogyakarta : FE Universitas Sanata Dharma.
- Ratnaningsih, Dewi. 1993. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta : penerbitan Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Suharyana. 2002. Evaluasi pokok Pinjaman dan Bunga Angsuran dengan Menggunakan Metode Annuitet dalam Penjualan Angsuran. *Skripsi*. Yogyakarta : FE Universitas Sanata Dharma.
- Sukmowati, Hening. 1998. Analisis Perbandingan Metode Penjualan Angsuran dan Metode Penjualan Tunai terhadap Laba Perusahaan. *Skripsi*. Yogyakarta : FE Universitas Sanata Dharma
- Suparwoto. 1999. *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian 1*. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta.
- Suparwoto, L dan Rusmin. *Penuntun Belajar Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta : Liberty.
- Swastha DH, Basu dan Irawan. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Widayat, Utoyo dan Sugito Wibowo. 1991. *Akuntansi Penjualan Angsuran dan Konsinyasi*. Jakarta : Lembaga Penerbitan FE UI
- Tjiptono, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Yendrawati, Reni. 2005. *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*. Yogyakarta : Ekonsia Universitas Islam Indonesia.
- Yovita, Imelda. 2006. Evaluasi Prosedur Penjualan Angsuran Serta Penghitungan Bunga Angsuran. *Skripsi*. Yogyakarta : FE Universitas Sanata Dharma.



PT. SUMBER BARU TRADA MOTOR

Jl. Magelang Km. 6 Patran Sinduadi Mlati

YOGYAKARTA

Telp. : (0274) 623350

Fax. : (0274) 623425

SURAT KETERANGAN

No : 01/SB Trada/09

Lamp : -

Hal : Surat Keterangan

Dengan hormat,

Bersama surat ini kami menerangkan bahwa :

Nama : M. F. Yunita Chris S.

NIM : 042114046

Sebagai mahasiswi Universitas Sanata Dharma telah melaksanakan kegiatan penelitian di PT. Sumber Baru Trada Motor Jln. Magelang KM 6 Yogyakarta, untuk keperluan penulisan skripsi dengan judul "Evaluasi Perhitungan Jumlah Angsuran".

Yogyakarta, 10 Oktober 2009

PT. Sumber baru Trada Motor

PT. SUMBER BARU TRADA MOTOR
Jl. Magelang Km. 6 Patran, Sinduadi, Mlati,
YOGYAKARTA TELP. 0274-623350

Andri Prasetya

(Sales Manager)