

SKRIPSI

**ANALISIS PENGAKUAN PENDAPATAN PENJUALAN ANGSURAN
BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN
(PSAK NO.23) PADA PT DIANA INDONESIA
CABANG MAKASSAR**

**HASRIATI
10573 04206 13**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2017

SKRIPSI

**ANALISIS PENGAKUAN PENDAPATAN PENJUALAN ANGSURAN
BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN
(PSAK NO.23) PADA PT DIANA INDONESIA
CABANG MAKASSAR**

**HASRIATI
10573 04206 13**

Untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2017



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Angsuran Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No. 23) Pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar

Nama Mahasiswa : Hasriati

NIM : 10573 04206 13

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan panitia penguji skripsi Strata Satu (S1) pada hari Senin, 12 Februari 2018 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 12 Februari 2018

Menyetujui:

Pembimbing I

Drs. H. Sultan Sarda, MM
NBM: 103 0311

Pembimbing II

Linda Arisanty Razak, SE, M.Si, AK, CA
NIDN: 0920067702

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis



Ismail Rasulong, SE, MM
NBM : 903 078

Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Badollahi, SE., M.SI., Ak.CA
NBM :107 3428







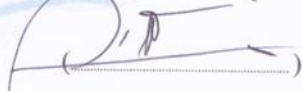

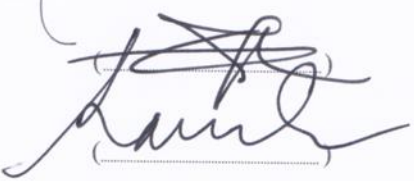
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama **Hasriati**, NIM 105730420613 telah diperiksa dan diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: Tahun 1439H/2018M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Senin, 12 Februari 2018. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

26 Jumadil Awwal 1439 H
Makassar, -----
12 Februari 2018 M

Panitia Penguji :

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM ()
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM ()
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekertaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM ()
(WD I Fakutas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji :
 - a. Drs. H. Sultan Sarda, MM ()
 - b. Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak., CA ()
 - c. Samsul Rizal, SE., MM ()
 - d. Drs. H. Hamzah Limpo, MS ()

ABSTRAK

Hasriati. 2017. Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Angsuran Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No. 23) Pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar. (dibimbing oleh H. Sultan Sarda dan Linda Arisanty Razak)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengakuan, pengukuran, dan pengungkapan pendapatan atas penjualan angsuran berdasarkan PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) No. 23 pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai metode penjualan angsuran pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar, dapat diketahui bahwa dalam pengakuan laba bruto, perusahaan menerapkan metode laba bruto penjualan angsuran sejalan dengan periode penerimaan kas. Dalam hal ini laba bruto direalisasi sesuai dengan jumlah penerimaan kas dan angsuran yang diterima pada periode akuntansi yang bersangkutan. Metode Bunga yang digunakan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar adalah metode berkala yang dihitung atas besarnya angsuran pokok awal. Metode perhitungan bunga ini paling menguntungkan dalam penjualan angsuran karena menghasilkan bunga angsuran yang sama besar untuk setiap periode.

Pencatatan PT. Diana Indonesia Cabang Makassar sudah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.23 , karena sudah diterimanya uang muka kepada pembeli berarti perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan kepada pembeli. Perusahaan tidak lagi mengelolah atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

Kata Kunci: Pendapatan, Pengakuan, Penjualan, PSAK No.23

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas taufik dan hidayah-Nya yang diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menjalani hari-hari yang penuh warna dalam menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Metode Pengakuan Pendapatan Penjualan Angsuran Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No. 23) pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar”, salah satu syarat yang harus dipenuhi dalam menempuh ujian dan gelar sarjana Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selesainya penulisan ini merupakan kebahagiaan dan nikmat tersendiri penulis. Oleh karena keterbatasan ekonomi telah mendorong penulis secepatnya menyelesaikan penulisan skripsi ini. Berbagai tantangan dan rintangan silih berganti datang mewarnai penyusunan skripsi ini, hal ini lebih disebabkan karena keterbatasan pemahaman penulis sebagai manusia biasa, namun hal itu tidak menyurutkan semangat penulis untuk segera menyelesaikan penulisan ini.

Pada kesempatan yang berbahagia ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dan setulus-tulusnya kepada yang terhormat:

1. Ungkapan cinta dan kasih sayang kepada Ayahanda H.Arifin dan Hj.Hafsah yang telah melahirkan, mengasuh, membimbing, dan membesarkan penulis, sehingga penulis dapat merai cita-citanya. Dan saudara-saudaraku tersayang Rahmi, Zaenal, Haris dan Agustina, yang

selalu memberi dukungan kepada penulis, memberi doa, dan dorongan berupa moral dan material untuk kesuksesan penulis.

2. Dr. H Abdul Rahman Rahim SE.,MM selaku Rektor Unismuh Makassar, Ismail Rasulong, SE.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Ismail Badollahi, SE, M.Si. Akt selaku Ketua Jurusan Akuntansi, serta para tim penguji proposal dan ujian meja.
3. Drs. H. Sultan Sarda,MM dan Linda Arisanty Razak,SE,M.Si,AK,CA selaku pembimbing I dan II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan pengarahan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak dan Ibu staf pengajar Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan bakal ilmu yang berguna, dan seluruh staf/ karyawan Fakultas Ekonomi yang banyak membantu penulis selama perkuliahan sampai pada penulisan skripsi ini.
5. Pimpinan, Karyawan dan Karyawati PT. Diana Indonesia Cabang Makassar, atas bantuannya dalam pengumpulan data yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini.
6. Sahabat-sahabatku yang membantu dalam menyelesaikan pembuatan penulisan terkhususnya kepada: Dede Hendratno Arso, Muzdalifah, Aulia Meilani, Febrio Rexandi, Dwi Astuti Lawati, Ajeng Dwi Riani, Nurul Izzah, Ayu Arisma,

Makassar, Oktober 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Penjualan Angsuran/Cicilan.....	8
B. Macam-macam Penjualan	15
C. Konsep Pendapatan	18
D. Metode Pengakuan Laba Bruto atas Penjualan Angsuran	33
E. Perhitungan Bunga atas Penjualan Angsuran	36
F. Ketidakmampuan Pembeli dan Kepemilikan Kembali	37
G. Penelitian Terdahulu	39

H. Kerangka Pikir	52
I. Hipotesis.....	52

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	53
B. Tehnik Pengumpulan Data.....	53
C. Jenis dan Sumber Data	53
D. Metode Analisis	54
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	55

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Latar Belakang Perusahaan	56
B. Struktur Organisasi.....	57
C. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	61

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengkuan penjualan PT. Diana Indonesia Cabang Makassar	71
B. Pengakuan Laba Dalam Penjualan Angsuran	72
C. Perhitungan Bunga Pada Penjualan Angsuran.....	73
D. Masalah Sehubungan dengan Transaksi Penjualan Angsuran	80
E. Kesesuaian dengan Standar Akuntansi Keuangan	82

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	87
B. Saran.....	87

DAFTAR PUSTAKA.....	
---------------------	--

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Daftar Hasil Penelitian Terdahulu	44
Tabel 5.1 Jurnal Pada Saat Penjualan.....	76
Table 5.2 Perhitungan Bunga	77
Tebel 5.3 Jurnal Pembayaran Angsuran	78
Table 5.4 Jurnal Penyesuaian	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	52
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Diana Indonesia Cabang Makassar.....	60

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan baik itu dibidang industri, dagang serta jasa pasti tujuan utamanya adalah mencari keuntungan yang memadai. Pada perusahaan industri mengolah bahan mentah menjadi bahan setengah jadi atau bahan jadi sedangkan perusahaan dagang kegiatan utamanya adalah menjual barang. Pada perusahaan jasa kegiatan utamanya memberikan pelayanan kepada masyarakat melalui jasa yang diberikan. Pada setiap periode akuntansi perusahaan pada umumnya akan membuat laporan keuangan. Berdasarkan laporan yang dibuat, pihak-pihak yang berkepentingan dalam perusahaan dapat melihat posisi keuangan perusahaan dan pihak manajemen dapat mengambil kebijakan-kebijakan guna kelangsungan perusahaan untuk kedepannya. Dalam akuntansi pendapatan permasalahan utama adalah pada saat pengakuan itu diakui. Permasalahan ini akan terus muncul bila terjadi transaksi yang berhubungan dengan pendapatan. Pengakuan perlu dilakukan pada saat yang tepat atas suatu kejadian ekonomi yang menghasilkan pendapatan. Jumlah pendapatan yang dihasilkan perusahaan harus diukur dengan pasti. Analisa yang baik akan membantu perusahaan dalam kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. Jika perusahaan keliru dalam menentukan pendapatan maka akan mengakibatkan salah dalam pengambilan keputusan.

Kendaraan atau alat transportasi telah menjadi salah satu kebutuhan vital manusia terutama manusia yang hidup di kota-kota besar. Kendaraan atau alat transportasi ini telah memberi banyak kemudahan dan manfaat bagi manusia

dalam menjalankan aktivitasnya. Teknologi yang diterapkan pada alat transportasi mula-mula dapat dilihat pada kereta api, dan terus berkembang sampai pada perencanaan teknologi pada kendaraan seperti mobil dan sepeda motor.

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan kendaraan, minat masyarakat terhadap kendaraan menjadi meningkat pesat, tetapi karena terbatasnya daya beli masyarakat, maka tidak semua masyarakat dapat memperolehnya. Hal ini disebabkan karena untuk memiliki sebuah kendaraan dibutuhkan biaya yang cukup besar. Namun dengan adanya system penjualan angsuran, maka hal ini bukan lagi menjadi masalah karena masyarakat dapat membeli kendaraan dengan cara mengangsur pembayaran sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan pihak penjual. Dipihak lain para penjual juga memperoleh dampak yang baik berupa meningkatnya volume penjual dan ikut pula meningkatkan laba penjualan.

Pada mulanya, sistem penjualan angsuran ini hanya diberlakukan pada penjualan aktiva tetap saja, seperti rumah dan real estate lainnya. Tetapi sistem penjualan angsuran ini banyak diminati dan terbukti dapat meningkatkan volume penjualan, maka system inipun diterapkan pada perusahaan-perusahaan yang bergerak pada penjualan aktiva bergerak seperti kendaraan. Sistem penjualan angsuran inipun terbukti dapat meningkatkan volume penjualan, tetapi juga mengandung resiko yang tinggi. Penjualan angsuran menyangkut penerimaan yang akan diterima dimasa yang akan datang yang mengandung unsur ketidakpastian sehingga resikonya besar. Oleh karena itu, pihak manajemen

perusahaan harus mampu mempertimbangkan antara manfaat dan resiko yang akan diterima dalam melaksanakan sistem penjualan angsuran.

Seiring dengan maraknya produk-produk kendaraan yang berasal dari luar negeri, maka semakin banyak pula perusahaan berdiri yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan motor. Salah satunya adalah PT. Diana Indonesia Cabang Makassar yang merupakan penyalur resmi dari kendaraan yang menyediakan pelayanan penjualan kendaraan motor, perbaikan, dan penjualan suku cadang. Seperti halnya perusahaan lain yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan motor, PT. Diana Indonesia Cabang Makassar selain menjual secara tunai juga menyediakan pelayanan penjualan kendaraan bermotor secara angsuran. Dalam bidang akuntansi, tentu saja PT. Diana Indonesia Cabang Makassar juga perlu memperhatikan perlakuan akuntansi yang berhubungan dengan transaksi penjualan angsuran yang terjadi, terutama mengenai perhitungan bunga, penetapan laba bruto, dan pemilikan kembali. Perlakuan akuntansi yang tepat dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan suatu keputusan.

Guna mengatasi permasalahan diatas, maka disusunlah Standar Akuntansi Keuangan oleh Ikatan Akuntan Indonesia. Standar ini berlaku di Indonesia dan merupakan pedoman resmi yang digunakan perusahaan dalam penyajian laporan keuangan. Dalam standar akuntansi keuangan juga memuat tentang pengakuan dan pengukuran pendapatan. Dengan adanya standar ini, maka laporan laba rugi perusahaan bisa dipercaya kebenarannya. Pengakuan dilakukan dengan menyatakan pendapatan dan beban, dalam pencatatan dan beban dengan

menetapkan seberapa besar jumlah uang untuk memasukkan setiap unsur pendapatan dan beban tersebut ke dalam laporan laba rugi. Sebagai pendukung, perusahaan memerlukan penggunaan akuntansi dalam menentukan besarnya laba rugi perusahaan secara cermat. Namun sebagai perusahaan dagang, maka pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode akuntansi tentu berasal dari penjualan produk barang yang dikelolanya.

Berdasarkan penelitian terdahulu oleh Indrayeni, dkk (2017) tentang “Sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Tri Manunggal Sakato” menyimpulkan bahwa 1.) CV. Tri Manunggal Sakato telah melakukan sistem akuntansi penjualan kredit berdasarkan tahap-tahap yang telah ditetapkan dengan jelas sesuai dengan sistem dan prosedur. Prosedur ini dimulai dari melayani pembeli pada bagian penjualan sampai dilakukannya pencatatan oleh bagian akuntansi supaya penjualan kredit pada CV. Tri Manunggal Sakato lebih efektif dan efisien. 2.) Penerapan sistem akuntansi penjualan kredit CV. Tri Manunggal Sakato telah dilakukan dengan baik dan menunjang kelancaran aktifitas penjualan kredit. Dimana fungsi masing-masing bagian sudah jelas. Bagian yang terlibat antara lain yaitu bagian penjualan, bagian keuangan, pimpinan, bagian akuntansi, bagian kredit dan bagian pengecekan. 3.) Dokumen pendukung pada sistem penjualan CV. Tri Manunggal Sakato adalah faktur penjualan yang digunakan oleh bagian penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli ke bagian keuangan. Surat pengajuan kredit berisikan persetujuan kredit yang telah diterima oleh bagian kredit sedangkan surat penolakan kredit berisikan penolakan pengajuan kredit yang tidak sesuai

dengan syarat dan langsung diberikan kepada pembeli. 4.) Sistem penjualan pada CV. Tri Manunggal Sakato telah memiliki pengendalian intern yang baik yaitu adanya pemisahan fungsi-fungsi terkait pada proses penjualan, sistem otorisasi dan pencatatan praktek yang sehat dalam sistem akuntansi penjualan kredit. Pengendalian intern lainnya yang dilakukan CV. Tri Manunggal Sakato yaitu dengan memasang CCTV di beberapa titik, untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya penyalahgunaan wewenang atau kehilangan barang.

Penelitian terdahulu oleh Elmi, dkk (2015) tentang “ Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran dan Perlakuan Barang Yang Ditarik Kembali Pada PT. Kaisar Motor Jaya Batam” penulis menyimpulkan bahwa pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh PT. Kaisar Motor Jaya Batam sudah sesuai dengan PSAK No.23 dan metode pengakuan yang diterapkan oleh perusahaan adalah Accrual Basis, pada konsep ini keuntungan diakui pada saat terjadi transaksi. PT. Kaisar Motor Jaya Batam mengakui keuntungan dari pembatalan kontrak penjualan angsuran. Besarnya angsuran yang dilakukan oleh PT. Kaisar Motor Jaya Batam sangat fleksibel dalam artian besarnya angsuran yang harus disetor oleh konsumen merupakan hasil kesepakatan antara kedua belah pihak.

Saharia Samsu (2013) tentang “ Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK No.23 Pada PT. Misa Utara Manado” penulis menyimpulkan bahwa pendapatan perusahaan bersumber dari pendapatan jasa angkut darat (transportasi) dan pendapatan ekspedisi muatan kapal, perusahaan secara teoritis telah memahami baik tentang konsep pendapatan pada saat

pengakuan dan pengukuran pendapatan, dan dalam prakteknya telah diterapkan sesuai PSAK No.23. Pengukuran pendapatan dilakukan berdasarkan jumlah uang yang diterima dikurangi dengan beban-beban atau pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang akan diterima perusahaan. Biaya operasional yang timbul dalam perjalanan pengangkutan dimasukkan dalam perhitungan yang dipengaruhi pada tarif yang akan dibayar dan dianggap sebagai harga pokok yang terjadi. PT. Misa Utara tidak menerapkan kebijaksanaan dalam hal piutang ragu-ragu atau piutang tak tertagih karena mengingat waktu yang diberikan oleh perusahaan cukup tepat dan singkat terhadap pelunasan piutang pelanggan sehingga kemungkinan tidak tertagih sangat kecil. Metode pengakuan pendapatan yang diterapkan oleh perusahaan adalah accrual basic, dimana pada konsep ini keuntungan diakui pada saat terjadi transaksi.

Mengingat pentingnya arti pendapatan bagi perusahaan dan masalah-masalah yang mungkin timbul dalam pengakuan pendapatan dan beban, memotivasi peneliti untuk membahas masalah mengenai “ **Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Angsuran Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah yaitu “Apakah Metode Pengakuan Pendapatan Penjualan Angsuran yang diterapkan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar sudah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.23” ?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah analisis pengakuan pendapatan penjualan angsuran yang diterapkan oleh PT. Diana Indonesia cabang Makassar sudah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.23.

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, penulis mengharapkan akan memberikan manfaat:

1. Bagi penulis, menambah pengetahuan tentang pengakuan pendapatan penjualan angsuran serta sebagai bahan perbandingan antara teori dari berbagai sumber bacaan ilmiah.
2. Bagi perusahaan, apabila memungkinkan diharapkan akan menjadi bahan masukan/saran mengenai akuntansi perdagangan.
3. Bagi pihak peneliti lain, memberikan sumbangan pemikiran sebagai bahan masukan bagi para pembaca yang membutuhkan dan yang akan membahas mengenai akuntansi perdagangan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penjualan Angsuran/Cicilan

Penjualan angsuran pada mulanya diterapkan pada penjualan harta tak bergerak, misalnya penjualan rumah di perusahaan real estate. Namun sejalan dengan perkembangan teknologi dan pengetahuan, penjualan semacam ini berkembang pula pada perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan kendaraan, mesin, alat-alat rumah tangga, dan lain sebagainya.

Penjualan angsuran/cicilan adalah penjualan barang dagangan dengan pembayaran secara bertahap yaitu uang muka diterima pada saat barang diserahkan kepada pembeli dan beberapa kali cicilan untuk sisa harga jual. Penjualan cicilan bias berkisar dari 3 bulan sampai beberapa tahun, periode pembayaran yang panjang mengakibatkan resiko kerugian piutang dan biaya untuk mengurangi resiko kerugian yang mungkin terjadi, pada umumnya perjanjian penjualan cicilan menentukan:

1. Jumlah uang muka yang cukup signifikan sehingga dapat menutup kemungkinan kerugian.
2. Bunga yang dibebankan ke pembeli selama periode pembayaran.
3. Saat hak milik barang pindah ke pembeli; dan
4. Hak penjual untuk menarik kembali barang dalam hal pembeli tidak melunasi seluruh harga jual barang.

Menurut Suparwoto (2009:167), Penjualan Angsuran adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, dimasa yang akan datang dengan

tujuan mendapatkan laba.

Menurut Fahuwu dalam buku Akuntansi Keuangan Lanjutan (2009) penjualan angsuran adalah penyerahan produk milik penjual kepada pembeli dengan menerima pembayaran uang muka (*down payment*) dan sisanya diangsur sesuai dengan yang diperjanjikan. Tujuan penjualan angsuran adalah untuk meningkatkan penjualan dengan memperluas pangsa pasar produk tertentu milik penjual.

Sedangkan menurut Erikson dalam buku Akuntansi Keuangan Lanjutan (2008) penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian bahwa sebagian harta atau seluruh harga barang yang dijual akan dibayar secara bertahap (berangsur-angsur) oleh si pembeli dengan tenggang waktu tertentu. Karena sifat pembayaran secara berangsur-angsur, ada kemungkinan si pembeli akan menanggung resiko.

Dua isu penting dalam akuntansi penjualan cicilan adalah menentukan jumlah pendapatan yang diakui dan saat pendapatan harus diakui. Pengukuran dan saat pengakuan pendapatan diatur di PSAK 23 (Revisi 2014).

1. Pengelolaan Resiko Angsuran

a) Kecukupan Jaminan, Jumlah, dan Jarak Waktu

Untuk melindungi penjual terhadap kemungkinan resiko kerugian angsuran, berbagai alat dikembangkan. Jaminan berupa surat-surat kepemilikan asset tetap seperti: *pledge, assignment, chattel mortgage, chattel trust, trust deed, factor's lien* atau lainnya harus diserahkan ke dalam kekuasaan penjual. Lebih jauh apabila terjadi *contract default* oleh pembeli, misalnya jika pada suatu titik

waktu pembeli tidak mampu membayar angsuran hutangnya maka pilihan terakhir adalah reposisi. Penjual mereposisi (memiliki kembali) barangnya yang dijual angsuran dan mengembalikan surat-surat jaminan setelah mengadakan perhitungan-perhitungan yang diperlukan. Selain dari itu jumlah pembayaran pertama harus cukup besar untuk menutupi penurunan harga barang yang direposisi bila terjadi wan prestasi. Juga jarak waktu pembayaran tiap angsuran tidak terlalu lama, misalnya: tidak lebih dari 1 bulan dan besar angsuran harus mencukupi untuk menutupi penurunan harga barang yang dijual angsuran.

b) Metode Pengakuan Laba Kotor

Ada dua pendekatan pengakuan laba kotor penjualan angsuran, yaitu:

- a) Pada saat terjadi penjualan. Sama seperti pada penjualan regular, laba kotor diakui ketika terjadi penjualan, saat barang ditukar dengan tuntutan (*claim*) yang dapat dipaksakan terhadap pelanggan.
- b) Pada saat uang diterima. Penerimaan kas, bukan saat penjualan, menjadi criteria pengakuan pendapatan.

c) Bunga Kontrak Angsuran

Ada beberapa cara pembayaran periodic bunga. Dua diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) *Long-end interest*. Bunga dihitung dari saldo pokok terutang antara periode angsuran
- 2) *Short-end interest*. Bunga dihitung dari jumlah angsuran yang jatuh tempo antara tanggal kontrak sampai tanggal pembayaran angsuran.

2. Pengukuran dan Pengakuan Pendapatan Penjualan Barang

Pendapatan diukur berdasarkan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima, yaitu sebesar nilai sekarang penerimaan di masa depan dengan menggunakan tingkat bunga tersirat (*imputed*). Perbedaan antara nilai wajar dan nilai nominal imbalan yang diterima diakui sebagai pendapatan bunga (paragraph 9-12). Berdasarkan paragraph tersebut maka:

- 1) Jumlah pendapatan diakui sebesar harga jual tunai atau sebesar nilai sekarang penerimaan di masa depan dengan menggunakan tingkat bunga tersirat (*imputed*).
- 2) Tingkat bunga yang digunakan adalah tingkat bunga yang ditentukan oleh penjual atau tingkat bunga yang tersirat yaitu tingkat bunga yang menyamakan total penerimaan di masa depan dengan harga jual tunai saat ini dari barang.
- 3) Bunga diakui sebagai pendapatan pada saat diterima yang dihitung dengan metode suku bunga efektif.

Bila penerimaan di masa depan dilakukan beberapa kali dengan jumlah yang sama maka jumlah penerimaan setiap periode dan pendapatan bunga ditentukan dengan metode Anuitet (metode Bunga Efektif) sebagai berikut:

- 1) Jumlah penerimaan per periode

$$\frac{\text{Harga jual tunai yang belum diterima/ total piutang}}{\text{Nilai sekarang dari anuitas Rp1, - selama n periode dengan bunga 1\%}}$$

- 2) Bunga per periode adalah tingkat bunga dikalikan nilai-buku piutang pada awal periode yang bersangkutan
- 3) Cicilan piutang per periode adalah selisih jumlah penerimaan cicilan dengan

bunga.

Pendapatan dari penjualan barang diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi (paragraf 14):

- 1) Entitas telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
- 2) Entitas tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian atas barang yang dijual;
- 3) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
- 4) Besar kemungkinan manfaat ekonomik yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir ke entitas; dan
- 5) Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Penentuan kapan resiko dan manfaat kepemilikan barang berpindah ke pembeli memerlukan pengujian atas keadaan transaksi penjualan tersebut. Pada umumnya, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat hak milik barang berpindah ke pembeli. Tetapi penjual mungkin telah memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan ke pembeli dan menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas pembayaran cicilan, maka transaksi tersebut adalah penjualan dan pendapatan diakui. Beban yang terjadi atau akan terjadi biasanya dapat diukur secara andal jika kondisi lain untuk pengakuan pendapatan telah dipenuhi.

3. Pengakuan Pendapatan Saat Barang Diserahkan

Pengakuan pendapatan saat barang diserahkan ke pembeli disebut metode

akrual yaitu bila seluruh kondisi di PSAK 23 paragraf 14 dipenuhi:

Pencatatan dengan metode ini adalah sebagai berikut:

1) Mengakui penjualan dalam periode penyerahan barang:

- Piutang dagang..... xx
 Penjualan xx
- Beban pokok penjualan.....xx
 Persediaan barang dagangan.....xx

(Piutang dan penjualan diakui berdasarkan harga jual tunai saat ini atau nilai sekarang dari aliran kas yang akan datang berdasarkan tingkat bunga yang sudah ditentukan).

2) Mengakui semua beban yang terjadi atau akan terjadi sehubungan dengan penjualan cicilan dalam periode penyerahan barang:

- Macam-macam beban.....xx
 Kas/Utang beban.....xx
 Cadangan kerugian piutang.....xx
 Cadangan beban penagihan piutang.....xx

(cadangan kerugian piutang dan cadangan beban penagihan piutang adalah rekening kontrak dari piutang dagang).

3) Mengakui pendapatan bunga saat kas diterima:

- Kas.....xx
 Piutang dagang.....xx
 Pendapatan bunga.....xx

4) Menutup penjualan dan beban pada akhir periode:

- Penjualan.....xx
 - Pendapatan bunga.....xx
 - Beban pokok penjualan.....xx
 - Macam-macam beban.....xx
 - Laba-rugi.....xx

(semua laba kotor penjualan cicilan diakui dalam periode tersebut).

4. Pengakuan Pendapatan Setelah Barang Diserahkan

Bila terdapat ketidakpastian penerimaan piutang di masa depan estimasi kerugian piutang tidak bias dilakukan secara andal, di PSAK 23 paragraf 14 tidak dipenuhi, maka pengakuan pendapatan dapat dilakukakn dengan metode penjualan Angsuran/Cicilan atau metode Pemulihan Biaya Perolehan.

Dengan metode ini:

- 1) Penjualan dan beban pokok penjualan diakui dalam periode penyerahan barang; tetapi
- 2) Laba kotor ditangguhkan pengakuannya sampai diterima pembayaran dari pembeli.

Rekening-rekening yang dibutuhkan untuk mencatat transaksi penjualan cicilan:

- 1) Penjualan cicilan dan beban pokok penjualan cicilan
- 2) Piutang penjualan cicilan, disajikan sebagai elemen aset dengan alternatif:
 - a) Dalam kelompok aset lancar bila penjualan cicilan merupakan kegiatan utama perusahaan (dengan penjelasan) atau jatuh dalam satu periode akuntansi; atau

- b) Dalam kelompok asset tak lancar bila penjualan cicilan bukan kegiatan utama dan jatuh tempo dalam waktu lebih dari satu periode akuntansi.
- 3) Laba kotor ditangguhkan/laba kotor belum direalisasi: menampung laba kotor yang belum diakui. Merupakan rkening laporan posisi keuangan dengan 2 alternatif panyajian:
- a) Dalam kelompok asset sebagai pengurang piutang penjualan cicilan, atau
 - b) Dalam kelompok utang sebagai pendapatan yang ditangguhkan.
- 4) Laba kotor (sudah) direalisasi: disajikan di laporan lab rugi.

B. Macam-macam Penjualan

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan untuk dapat mengumpulkan dana atau menarik modal secara cepat untuk menjaga kelangsungan dan tingkat likuiditas perusahaan. Penjualan tunai ini biasanya si penjual memberikan potongan harga discount atau berupa hadiah-hadiah bagi konsumen atau pembeli untuk menarik dan mempengaruhi mereka melakukan pembelian tunai. Penjualan barang dagangan secara tunai di catat sebagai debit pada perkiraan kas dan kredit pada perkiraan penjualan dan umumnya penjualan secara tunai dicatat dalam buku penerimaan kas.

2. Penjualan kredit

Penjualan kredit ini dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran pada konsumen dalam melakukan pembayaran sehingga mereka dapat melakukan pembelian yang lebih besar sesuai dengan kebutuhan mereka. Kelonggaran-kelonggaran yang dilakukan biasanya dalam bentuk

memperbolehkan langganannya membayar kemudian atas penjualan yang dilakukan. Penjualan semacam ini tentunya mempunyai syarat-syarat penjualan, apakah dengan membayar setengah dari harga barang yang dibelinya atau dengan memberikan jangka waktu pelunasan dengan memberikan potongan harga misalnya, dengan syarat jual beli $2/n$, $n/30$. Sisi lain penjualan kredit adalah timbulnya ini berarti perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seorang/perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini, maka perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang/aktiva lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang. Penjualan barang dagangan secara kredit dicatat sebagai debitur pada perkiraan piutang dagang dan kredit pada perkiraan penjualan dan transaksi dicatat dalam buku penjualan.

3. Penjualan konsinyasi

Merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu). Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *Consignor* (pengamanat), sedangkan pihak yang menerima barang disebut *Consignee* (komisioner). Dari segi pengamat, transaksi pengiriman barang-barang kepada komisioner biasa disebut sebagai barang-barang konsiyasi. Sedangkan bagi komisioner untuk barang-barang yang diterimanya itu disebut sebagai barang-barang komisi. Dalam transaksi konsiyasi, penyerahan barang dari pengamanat kepada komisioner tidak diikuti adanya penyerahan hak milik atas barang yang bersangkutan. Jadi disini hak milik atas barang itu akan berpindah dari pengamanat apabila komisioner telah berhasil menjual barang tersebut

kepada pihak ketiga.

Kekurangan dan kelebihan sebagai berikut:

- 1) Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen dan distributor terutama apabila:
 - a) Barang-barang yang bersangkutan baru diperlukan, permintaan produk tidak tertentu dan belum dikenal
 - b) Penjualan pada masa-masa yang laku melalui dealer tidak menguntungkan.
 - c) Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
- 2) Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner.
- 3) Harga eceran barang-barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat, demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang siap dipasarkan dan stok barang-barang tersebut.
- 4) Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi sebab adanya barang-barang konsinyasi yang diterima atau dititipkan oleh pengamanat.

Apabila terhadap transaksi konsinyasi diselenggarakan pembukuan secara terpisah, maka komisioner harus membentuk rekening-rekening barang komisi untuk setiap perjanjian konsinyasi yang ada. Rekening ini di debet untuk semua barang yang menjadi tanggung jawab pengamanat dan dikredit

untuk seluruh hasil penjualan barang-barang konsinyasi sebagai akibatnya rekening “barang komisi” menunjukkan saldo kredit berarti menunjukkan utang komisioner kepada pengamanat. Sebaliknya saldo debet menunjukkan adanya piutang dari komisioner kepada pengamanat.

Apabila transaksi konsinyasi tidak dicatat secara terpisah dari transaksi penjualan regular, maka terhadap penjualan barang titipan dibukukan dalam rekening “hasil penjualan”. Akan tetapi sebagai konsekuensinya pengakuan terhadap pembelian/harga pokok penjualan harus dilakukan setiap komisioner berhasil menjual barang-barang konsinyasi tersebut. Pengakuan terhadap pembelian/harga pokok penjualan itu dilakukan dengan mendebit rekening-rekening yang bersangkutan sebesar jumlah yang harus disetor kepada pengamanat untuk barang-barang yang dijual tersebut, dengan rekening lawan kredit pada “utang kepada pengamanat”.

C. Konsep Pendapatan

1. Pengertian pendapatan

Pendapatan sering juga diartikan sebagai penghasilan atau juga disebut revenue. Istilah pendapatan digunakan untuk menyatakan penghasilan (*revenue*) dalam kerangka dasar untuk penyajian dan penyusunan laporan laba rugi. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, bunga, deviden, royalti dan sewa.

Pendapatan (*revenue*) didefinisikan oleh SFAC No.6 adalah “ arus masuk atau peningkatan nilai aktiva entitas atau penyelesaian kewajiban(

kombinasi dari keduanya) selama satu periode dari pengiriman atau produksi barang, pemberian jasa atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung”.

Menurut Kieso (2007:516) Pendapatan adalah arus masuk aktiva dan atau penyelesaian kewajiban akibat penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang membentuk operasi utama atau inti perusahaan yang berkelanjutan selama suatu periode.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007 : 23.2) “pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari penanam modal”.

Definisi yang diberikan oleh IAI menyatakan bahwa pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto dan manfaat ekonomi yang diterima dan bukan berasal dari pinjaman atau penambahan ekuitas. Pendapatan yang diperoleh akan mengakibatkan kenaikan ekuitas pemilik.

Menurut Santoso (2009 : 54) “pendapatan (*revenue*) adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual”.

Sedangkan menurut L.M.Samryn dalam bukunya Pengantar Akuntansi (2011:41) Pendapatan merupakan akun utama dalam laporan laba rugi, pendapatan merupakan sumber dana. Secara konseptual pendapatan dapat

diartikan sebagai aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan. Yang termasuk aktiva dalam konteks ini dapat berupa kas, piutang, aktiva tetap atau aktiva lain. Dalam praktiknya, pendapatan sering berupa penerimaan kas atau timbulnya tagihan (piutang) kepada pelanggan sebagai akibat menjual barang atau menyerahkan jasa tertentu kepada pelanggan. Dalam akuntansi pendapatan tidak selalu sama dengan laba.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dan manfaat ekonomi yang timbul dari pengiriman atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya serta merupakan akun utama dalam laporan laba rugi dan pendapatan dapat juga disebut sebagai sumber dana.

Laba atau Rugi yaitu hasil pengurangan biaya atas pendapatan perusahaan menghasilkan laba jika pendapatan lebih besar dari biayanya. Sebaliknya selisih tersebut akan menghasilkan rugi jika biayanya lebih besar dari total pendapatan. Dalam laporan laba rugi *single step* semua pendapatan dan biaya, masing-masing dikumpulkan dalam satu kelompok dan totalnya dikurangkan untuk menghasilkan jumlah laba atau rugi.

Dalam penyusunan laporan laba rugi dengan pendekatan *multiple step* akan ditemukan laba bruto untuk menunjukkan selisih pendapatan utama dengan harga pokok penjualan, laba usaha untuk melaporkan selisih laba bruto dengan biaya usaha, laba sebelum pajak untuk menunjukkan laba usaha setelah ditambah atau dikurangi selisih antara pendapatan dan beban lain-lain. Sesudah itu terdapat

laba setelah pajak untuk menunjukkan laba bersih setelah dikurangkan dengan pajak penghasilan yang terutang menurut undang-undang perpajakan penghasilan. Dalam laporan laba rugi perusahaan jasa tidak terdapat laba bruto, tetapi langsung laba usaha karena tidak mempunyai harga pokok penjualan.

Berdasarkan kutipan diatas, diketahui bahwa pendapatan terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan bukan berasal dari pinjaman atau penambahan ekuitas. Dengan demikian jumlah yang dapat ditagih atas nama pihak ketiga, seperti PPN bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas (jumlah kepemilikan atas perusahaan tersebut) dan oleh karena itu harus dikeluarkan dari perkiraan pendapatan. Pendapatan yang diperoleh akan mengakibatkan aktiva bertambah atau hutang berkurang. Pertambahan pendapatan mengakibatkan pertambahan aktiva akan tetapi bukan mengakibatkan pertambahan modal.

2. Jenis-jenis pendapatan

Secara umum, pendapatan pada perusahaan ada dua jenis yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan, dan pendapatan yang berasal dari luar kegiatan perusahaan.

Pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu :

- a) Hasil penjualan barang dagangan adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang kepada pihak lain selama periode akuntansi tertentu yang dinilai dari jumlah yang dibebankan kepada pembeli atau pelanggan.

- b) Pendapatan Jasa pada umumnya adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utamanya diberi nama sesuai dengan spesifikasi jasa yang dihasilkan kepada pemakai jasa tersebut.

Pendapatan terdiri dari beberapa jenis, sebagai berikut:

- a) Pendapatan bersih (disposable income): adalah pendapatan seseorang sesudah dikurangi pajak langsung.
- b) Pendapatan diterima di muka (unearned revenues): adalah uang muka untuk pendapatan pendapatan yang belum dihasilkan.
- c) Pendapatan lain-lain: adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber diluar kegiatan utama perusahaan, tidak termasuk dalam pendapatan operasi, misalnya: pendapatan bunga, pendapatan sewa, pendapatan deviden dan laba penjualan aktiva tetap.
- d) Pendapatan permanen (permanent income): adalah pendapatan rata-rata yang diharapkan rumah tangga konsumsi selama hidupnya.
- e) Pendapatan uang (money income): adalah pendapatan rumah tangga konsumsi atau rumah tangga produksi dalam bentuk suatu kesatuan moneter.
- f) Pendapatan usaha (operating revenue): adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan.
- g) Pendapatan yang diterima dimuka (unearned revenue or income):
- 1) Pendapatan (atau penghasilan) yang diterima dimuka tetapi belum diakui sebagai pendapatan (dicatat sebagai utang pendapatan) pada saat penerimaannya, dan baru akan diakui sebagai pendapatan manakala perusahaan telah menyelesaikan kewajibannya berupa pengiriman barang

atau penyerahan jasa kepada pihak yang bersangkutan pada waktu yang akan datang. Unearned revenue dapat diakui secara bertahap sesuai dengan penyelesaian kewajiban oleh perusahaan; deferred revenue. Disebut juga dengan pos-pos transitoris pasif.

2) Pajak yaitu pendapatan dari sumber-sumber selain jasa-jasa pribadi.

h) Pendapatan yang masih harus diterima (accrued revenues of accrued receivable): adalah pendapatan yang sudah dihasilkan (earned) walaupun piutang yang bersangkutan belum jatuh tempo (belum saatnya ditagih).

Bentuk-bentuk yang akan diterima perusahaan dapat bermacam-macam tergantung dari mana proses terjadinya pendapatan itu sendiri. Untuk pendapatan yang timbul dari proses penjualan barang dagangan dan penyerahan jasa, perusahaan dapat menerima imbalan berupa arus masuk bruto yang dapat berupa kas atau setara kas. Sedangkan pendapatan yang timbul dari pengakuan aktiva perusahaan oleh pihak lain akan menimbulkan sejumlah pendapatan yang akan diperoleh perusahaan dalam bentuk bunga, apabila pembebanan untuk penggunaan kas, atau jumlah terutang kepada perusahaan, royalti, apabila pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan misalnya merk, paten, deviden, dan lain-lain. Apabila distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan dapat meliputi hasil yang diperoleh dari kegiatan perusahaan. Kaitannya dengan operasi perusahaan, pada umumnya sumber pendapatan yang diperoleh perusahaan terdiri dari:

1) Pendapatan operasional

Pendapatan ini timbul dari hasil kegiatan usaha normal perusahaan, baik dari hasil barang dagangan maupun hasil dari penyerahan jasa. Pendapatan ini dapat juga muncul dari kegiatan utama perusahaan dan berhubungan langsung dengan usaha pokok perusahaan melangsungkan kegiatannya.

2) Pendapatan non operasional

Setiap pendapatan yang diperoleh dari sumber lain di luar kegiatan utama perusahaan digolongkan sebagai pendapatan non operasional seiring juga disebut dengan pendapatan lain-lain. Pendapatan ini diterima perusahaan tidak direncanakan sebelumnya. Besarnya jumlah pendapatan non operasional ini umumnya lebih kecil dari pendapatan operasional perusahaan, namun dapat menambah besarnya laba yang akan diperoleh perusahaan.

Suatu transaksi diakui sebagai pendapatan jika transaksi tersebut dapat memenuhi kriteria yang sudah lazim diterima. Dengan demikian sebuah kejadian ekonomi akan mudah digolongkan sebagai pendapatan dengan menganalisis ciri-ciri transaksi tersebut sesuai dengan kriteria yang berlaku.

Menurut Juan dan Ersa (2012 : 452) “pendapatan dapat direalisasi apabila barang dan jasa ditukar dengan kas atau klaim atas kas (piutang). Pendapatan dapat direalisasi apabila asset yang diterima dalam pertukaran itu dapat segera dikonversi menjadi kas”.

3. Pengakuan Pendapatan

Menurut Ghozali dan Chariri (2007:182) Pengakuan adalah proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi elemen laporan keuangan serta

kriteria pengakuan. Pengakuan dilakukan dengan menyatakan pos tersebut baik dalam kata-kata maupun dalam jumlah rupiah tertentu dan mencantumkannya dalam neraca atau laporan rugi laba.

Menurut Kieso (2007:516) mengungkapkan bahwa pengakuan pendapatan dapat diklasifikasikan menurut sifat dan jenis transaksi, dimana :

- 1) Perusahaan mengakui pendapatan dari penjualan produk diakui pada tanggal penjualan, yang biasanya diinterpretasikan sebagai tanggal penyerahan kepada pelanggan.
- 2) Perusahaan mengakui pendapatan dari pemberian jasa diakui ketika jasa-jasa itu telah dilaksanakan dan dapat ditagih.
- 3) Perusahaan mengakui pendapatan dari mengizinkan pihak lain untuk menggunakan aktiva perusahaan, seperti bunga, sewa, dan royalti, diakui sesuai dengan berlalunya waktu atau ketika aktiva itu digunakan.
- 4) Perusahaan mengakui pendapatan dari pelepasan aktiva selain produk diakui pada tanggal penjualan.

Menurut Belkaoui (2006:281) menyatakan bahwa ada dua metode pengakuan pendapatan dalam periode akuntansi, yaitu:

- 1) Accrual Basis adalah suatu basis akuntansi dimana transaksi ekonomi dan peristiwa diakui, dicatat, dan disajikan dalam laporan keuangan pada saat terjadinya transaksi tersebut tanpa memerhatikan waktu kas diterima atau dibayar.

2) Cash Basis adalah basis akuntansi yang mengakui pengaruh transaksi dan peristiwa lainnya pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar yang digunakan untuk pengakuan pendapatan, belanja dan pembiayaan.

Sebagai pedoman umum, dalam buku L.M. Samryn (2011:113) pendapatan selalu diakui dengan dasar akrual. Metode ini dikenal sebagai alternative yang memungkinkan mengakui pendapatan sekalipun atas suatu peyerahan barang jasa kepada pelanggan belum diikuti dengan penerimaan kas. Penggunaan metode ini menimbulkan adanya akun piutang untuk mencatat pendapatan yang belum diterima dalam bentuk kas.

Namun demikian, kebijakan akuntansi pengakuan pendapatan dengan dasar akrual tidak boleh menghalangi manajemen untuk melakukan penjualan dengan cara tunai. Atau tidak berarti bahwa ketika terdapat pelanggan yang melakukan pembelian secara tunai maka perusahaan harus mengubah kebijakan pengakuan pendapatan menjadi dasar kas. Dasar akrual dapat mencakup pendapatan yang diterima secara tunai. Tetapi tidak berlaku sebaliknya untuk pengakuan pendapatan atas dasar kas. Kebijakan dasar kas tidak dapat mencakup transaksi penjualan kredit.

Dalam pendekatan ini pendapatan tidak selalu sama dengan penerimaan kas. Sebaliknya penerimaan kas juga tidak selalu berarti pendapatan. Dalam sebuah perusahaan, penerimaan kas bisa berasal dari pelunasan piutang, penerimaan uang pinjaman, setoran modal, titipan dari pihak lain, dan lain sebagainya. Demikian juga pendapatan juga dapat diakui.

Selain metode ini dalam teori akuntansi dikenal metode cash basic, yaitu suatu metode yang hanya mengakui pendapatan jika atas penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan sudah direalisasi dengan penerimaan kas.

Secara konsep, basis akrual dalam pengakuan pendapatan mempunyai beberapa variasi seperti pengakuan pendapatan pada saat produksi, pengakuan pendapatan pada saat penyelesaian produksi, pengakuan pendapatan saat pelayanan jasa, pengakuan pendapatan pada saat terdapat kejadian tertentu, produksi pengakuan pendapatan karena pertumbuhan alamiah (akresi), dan pengakuan pendapatan berdasarkan hal-hal khusus lainnya. Metode-metode ini tidak akan dibahas dalam buku ini karena metode-metode tersebut lazim diterapkan pada industri-industri yang memiliki karakteristik khusus. Misalnya usaha pertambangan emas, pertanian, perkebunan, peternakan, dan lain sebagainya.

Cara pencatatan seperti ini merupakan salah satu konsekuensi penggunaan dasar akrual (*accrual basic*) dalam metode pengakuan pendapatan. Pencatatan dalam sistem akuntansi pada saat pengakuan pendapatan didasarkan pada tanggal yang tercantum dalam faktur penjualan sebagai bukti transaksinya. Dengan menggunakan dasar akrual, jika terjadi penjualan tunai pengakuan pendapatan dapat dilakukan pada saat penyerahan barang dan jasa, atau penerimaan kas, mana yang lebih dahulu terjadi

Menurut Hery (2013:41) berdasarkan akuntansi akrual (sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum), pengakuan pendapatan tidak harus menunggu sampai kas diterima. Kerangka kerja konseptual FASB telah

mengidentifikasi dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentukan kapan pendapatan dan keuntungan seharusnya diakui. Pendapatan dan keuntungan umumnya diakui ketika telah direalisasi atau dapat direalisasi dan telah dihasilkan/ telah terjadi. Pendapatan dikatakan telah direalisasi (*Realized*) jika barang atau jasa telah dipertukarkan dengan kas. Pendapatan dikatakan dapat direalisasi (*Realizable*) apabila aktiva yang diterima dapat segera dikonversi menjadi kas. Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi (*earned*) apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut.

Kedua kriteria di atas umumnya terpenuhi pada saat titik penjualan (*point of sales*), dimana pendapatan akan diakui ketika barang telah dikirim atau jasa telah diberikan kepada pelanggan. Atau dengan kata lain, pendapatan diakui ketika perusahaan telah memberikan sebagian besar barang atau jasa yang diijinkannya kepada pelanggan (dalam hal ini, pendapatan dikatakan telah dihasilkan atau telah terjadi melalui penyelesaian secara substansi aktivitas yang terlibat dalam pembentukan pendapatan) dan ketika pelanggan telah memberikan pembayaran (telah direalisasi) atau setidaknya janji pembayaran yang sah kepada perusahaan (dapat direalisasi). Pengakuan pendapatan pada saat titik penjualan ini umumnya menyediakan pengujian yang lebih beragam, objektif, dan logis.

Sebagai pengecualian dari pengakuan pendapatan yang dilakukan pada saat titik penjualan, pendapatan juga dapat diakui pada saat proses produksi berlangsung, akhir produksi, atau pada saat kas diterima. Pengakuan pendapatan yang dilakukan pada saat sebelum kontrak atau proyek selesai (selama proses

produksi masih berlangsung) diperbolehkan khususnya untuk beberapa kontrak konstruksi jangka panjang. Jika barang atau jasa dikontrak di muka dan periode produksi atau pelaksanaan (pemberian) jasa melebihi satu tahun, maka metode persentase penyelesaian proyek (*percentage of completion method*) atau kinerja metode proporsional (*proportional performance method*) diterapkan untuk mengakui pendapatan pada beberapa titik siklus produksi atau jasa. Dalam hal ini, pendapatan diakui secara bertahap seiring dengan proses kemajuan atau tingkat penyelesaian proyek, dan tidak menunggu sampai selesainya proyek atau selesainya pelaksanaan jasa. Jadi, walaupun secara teknis belum ada transfer kepemilikan barang (karena proses produksi masih berlangsung), namun pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi pada berbagai tahap proses konstruksi. Contoh dari situasi ini adalah dalam hal kontrak konstruksi bangunan, jalan, jembatan, waduk (*dam*), dan lain sebagainya. Apabila tidak memungkinkan untuk mengestimasi biaya dan kemajuan konstruksi secara akurat, maka pengakuan pendapatan akan ditunda sampai pekerjaan konstruksi selesai (*completed contract method*).

Kadangkala, pendapatan bias juga diakui setelah proses produksi berakhir tetapi sebelum penjualan terjadi. Ini dapat dilakukan jika pasar atas produk yang dihasilkan telah tersedia, dan penjualan praktis terjamin tanpa memerlukan usaha yang berarti. Contoh dari situasi ini dapat terjadi pada jenis produk logam tertentu (seperti emas) atau produk pertanian tertentu (seperti beras, gandum) yang dimana adanya jaminan pasar penambangan (pendulangan) atau produksi telah selesai

(masa panen), karena proses pembentukan pendapatan dianggap telah selesai (secara substansial) mengingat adanya kepastian penjualan.

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

Alasan utama perusahaan melakukan investasi dalam sekuritas utang dan ekuitas dari perusahaan lain adalah untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk bunga atau deviden. Dalam kasus sekuritas utang, perhitungan bunga menjadi lebih komplikasi mengingat adanya perbedaan yang sering terjadi antara harga beli dengan nilai jatuh tempo (nilai nominal) sekuritas. Proses amortisasi premium atau diskonto yang timbul akan mempengaruhi besarnya pendapatan bunga yang diakui untuk setiap periodenya. Untuk sekuritas ekuitas, pengakuan pendapatan (dividen) tergantung pada besarnya kepemilikan investor dalam perusahaan *investee*.

4. Pengertain Standar Akuntansi Keuangan (SAK) No.23

Standar Akuntansi Keuangan adalah merupakan acuan yang harus ditaati oleh setiap pelaksanaan akuntansi. Standar Akuntansi Keuangan (SAK)

merupakan pedoman pokok penyusunan dan penyajian laporan keuangan bagi perusahaan, dana pensiun dan unit ekonomi lainnya adalah sangat penting, agar laporan keuangan lebih berguna, dapat dimengerti dan dapat diperbandingkan serta tidak dapat menyesakkan.

Umumnya akuntan menggunakan konsep realisasi untuk menentukan peristiwa kritis yang akan dijadikan dasar dalam penentuan waktu dan pengakuan pendapatan. Hal ini dilakukan karena sulitnya mengalokasikan pendapatan pada berbagai tahapan kegiatan operasi perusahaan. Peristiwa kritis yang dipilih, menunjukkan kepada perubahan tertentu dalam aktiva dan hutang dapat diperhitungkan secara tepat sehingga dapat diakui adanya pendapatan.

Ikatan Akuntansi Indonesia (2007:23) dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK) No.23 menentukan pengakuan pendapatan yang lebih bersifat teknis. Pendapatan diakui apabila besar kemungkinan manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke perusahaan dan manfaat tersebut dapat diukur dengan andal.

Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan No.23 menyatakan bahwa pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi tersebut dipenuhi.

- 1) Perusahaan tidak lagi mengelolah atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- 2) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- 3) Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.

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

Standar Akuntansi Keuangan menguraikan pengakuan pendapatan atas transaksi-transaksi yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Penjualan barang. Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi tersebut dipenuhi:
 - a) Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
 - b) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
 - c) Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
 - d) Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian atas barang yang dijual.
 - e) Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan modal (*reliable*).
- 2) Penjualan jasa. Bila hasil suatu transaksi yang meliputi penjualan jasa dapat diestimasi dengan andal pendapatan sehubungan dengan transaksi tersebut harus diakui dengan acuan pada tingkat penyelesaian dari transaksi pada tanggal neraca.

Hasil transaksi dapat diestimasi dengan andal (*using reliable*) bila seluruh kondisi tersebut dipenuhi:

- a) Jumlah pengakuan pendapatan dapat diukur dengan andal (*using reliable*)

- b) Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.
- c) Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal (*reliable*)
- d) Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal (*reliable*).

D. Metode Pengakuan Laba Bruto atas Penjualan Angsuran

Penentuan besarnya laba bersih setiap periode penjualan angsuran adalah sangat kompleks. Hal itu dikarenakan beban yang berhubungan dengan penjualan angsuran tersebut tidak hanya terjadi pada saat penjualan angsuran dilakukan, melainkan terjadi selama penjualan angsuran tersebut belum dilunasi.

Ada dua pendekatan umum yang dapat digunakan dalam rangka menentukan laba bruto (hasil penjualan dikurangi beban pokok penjualan) pada penjualan angsuran, yaitu:

1. Pengakuan Laba Bruto Pada Saat Terjadinya Penjualan Angsuran

Dalam metode ini, penjualan angsuran sama seperti penjualan pada umumnya, jika barang bergerak tidak dijual secara angsuran, perusahaan akan mendebit piutang usaha angsuran dan mengkredit akun aktiva yang bersangkutan serta mengkredit pula laba atas penjualan tersebut.

Piutang penjualan angsuran	xxx
Kendaraan	xxx
Laba atas penjualan kendaraan	xxx

Jika barang dagang dijual secara angsuran, maka perusahaan akan mendebit piutang usaha angsuran dan mengkredit hasil penjualan tersebut. Selisih antara hasil penjualan tersebut dengan harga pokok barang yang dikirim adalah laba bruto yang akan direalisasi pada periode yang sama terjadinya penjualan angsuran tersebut.

Piutang penjualan angsuran	xxx
Penjualan angsuran	xxx

Sedangkan jika dipergunakan system balans permanen, maka akan ditambah akun harga pokok penjualan angsuran didebit dan mengkredit akun persediaan barang dagang.

Piutang barang angsuran	xxx
Penjualan angsuran	xxx
Harga pokok penjualan angsuran	xxx
Persediaan barang dagangan	xxx

2. Pengakuan Laba Bruto Sejalan Dengan Realisasi Penerimaan Kas

Pada metode ini laba bruto tidak sesuai dengan realisasi penerimaan kas dari penjualan angsuran yang diterima pada periode akuntansi yang bersangkutan.

Jika perusahaan melakukan penjualan, maka mendebit akun piutang usaha angsuran dan mengkredit harta yang bersangkutan serta mengkredit laba bruto yang ditangguhkan.

Piutang penjualan angsuran	xxx
Kendaraan	xxx
Laba bruto yang ditangguhkan	xxx

Mengenai penagihan piutang usaha angsuran tersebut akan dicatat dengan mendebit akun kas dan mengkredit akun piutang penjualan angsuran.

Kas	xxx
Piutang penjualan angsuran	xxx

Selanjutnya pada akhir periode, saat dilakukan jurnal penyesuaian akan dicatat mengenai dua hal berikut.

- 1) Mencatat laba bruto yang ditangguhkan dengan mendebit akun penjualan angsuran dan mengkredit akun harga pokok penjualan angsuran dan akun laba bruto yang ditangguhkan.

Penjualan angsuran	xxx
Harga pokok penjualan angsuran	xxx
Laba bruto yang ditangguhkan	xxx

- 2) Mencatat realisasi laba bruto atas penerimaan kas dari hasil penjualan angsuran dengan mendebit akun laba bruto yang ditangguhkan dan mengkredit akun laba bruto yang direalisasi.

Laba bruto yang ditangguhkan	xxx
Laba bruto yang direalisasi	xxx

Kedua penyesuaian tersebut diatas adalah untuk penjualan angsuran barang dagang, sedangkan untuk penjualan angsuran barang tidak hanya diperlukan penyesuaian nomor dua saja yaitu mengenai penyesuaian atas realisasi laba bruto atas uang kas yang diterima dari penjualan angsuran.

Laba bruto yang ditangguhkan adalah selisih antara penjualan angsuran dengan harga pokoknya, laba bruto yang ditangguhkan akan direalisasi pada saat

penerimaan tagihan piutang usaha angsuran yaitu dengan mengalihkan persentase laba bruto dengan tagihan yang diterima dari piutang penjualan angsuran tersebut.

E. Perhitungan Bunga Atas Penjualan Angsuran

Didalam proses perjanjian penjualan angsuran biasanya disamping memperhitungkan laba juga memperhitungkan bunga atas saldo angsuran yang belum dibayar.

Bagi kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pihak pembeli, unsur bunga didalam penjualan angsuran dalam pencatatannya harus dipisahkan dari pengakuan laba bruto hasil usaha bagi pihak penjual, sedangkan untuk pihak pembeli bunga harus dipisahkan dari harga perolehan dari barang angsuran yang dimilikinya.

Bunga dalam penjualan angsuran dapat dihitung dengan beberapa cara seperti dibawah ini:

1. Bunga dihitung dari saldo pokok pinjaman yang belum dilunasi selama jangka waktu angsuran.

Pada cara ini bunga dibebankan pada setiap kali angsuran dihitung dari saldo pokok pinjaman awal periode tersebut. Bunga yang dibayarkan setiap periode makin lama makin kecil, sesuai dengan makin kecilnya saldo pinjaman penjualan angsuran tersebut.

2. Bunga dihitung dari akumulasi pembayaran angsuran yang telah jatuh tempo pad cara ini bunga dihitung dan besarnya pembayaran angsuran yang telah jatuh tempo (tidak termasuk uang muka). Dengan demikian bunga yang

dibebankan makin lama makin besar, sesuai dengan makin besarnya akumulasi pembayaran angsuran tiap periode.

3. Bunga dihitung secara anuitet

Pada cara ini pembayaran pada setiap periode sama besarnya, dan setiap pembayaran tersebut meliputi pembayaran pokok pinjaman dan bunga. Pembayaran dengan cara ini disebut pembayaran secara anuitas. Total penerimaan setiap periode sama besarnya, bunga setiap periode makin lama makin kecil dan pembayaran pokok pinjaman setiap periode semakin lama semakin besar.

4. Bunga selama masa pembayaran angsuran dihitung dari harga kontrak setelah diperhitungkan dengan uang muka.

Pada cara ini bunga untuk tiap periode dihitung dari saldo awal pokok pinjaman setelah dikurangi dengan uang muka, sehingga dengan demikian bunga yang dibebankan untuk setiap periode sama besarnya dan jumlah angsuran ditambah bunga atas periode tersebut juga akan menghasilkan jumlah yang sama.

F. Ketidakmampuan Pembeli dan Kepemilikan Kembali

Apabila pihak pembeli tidak dapat menyelesaikan kewajiban atas saldo piutang penjualan angsuran sesuai dengan kontrak maka pihak penjual berhak untuk menarik kembali barang dagangan yang telah dijual dari sepembeli.

Jika terjadi hal demikian maka penjualan dapat mengambil langkah-langkah tindakan sebagai berikut:

1. Menilai barang-barang yang ditarik kembali dengan nilai wajar

2. Mencatat kepemilikan kembali
3. Menghapus saldo akun piutang penjualan angsuran
4. Menghapus saldo laba bruto yang ditangguhkan
5. Mencatat rugi/laba dari pemilikan kembali

Dalam pencatatan jurnalnya akan mendebit akun persediaan barang dagang pemilikan kembali dan laba bruto yang ditangguhkan. Sementara itu diposisi kreditnya akan terdapat akun laba bruto karena pemilikan kembali dan piutang penjualan angsuran.

Jurnal pemilikan kembali yang harus dibuat oleh perusahaan adalah:

Persediaan barang dagang pemilikan kembali	xxx
Laba bruto yang ditangguhkan	xxx
Piutang penjualan angsuran	xxx
Laba karena kepemilikan kembali	xxx

Jika perusahaan menggunakan system balans permanen dalam mencatat persediaan barang dagang, maka barang yang dimiliki kembali akan dibebankan pada saldo persediaan. Sedangkan jika perusahaan mempergunakan system fisik di dalam mencatat system persediaan barang dagangannya, maka akun persediaan barang dagangan-kepemilikan kembali merupakan akun normal dan akan dicantumkan padaperhitungan laba rugi sebagai penambahan dari pembelian barang dagang. Apabila barang dimiliki kembali dalam tahun pada saat penjualan itu terjadi dan sebelum persentase laba bruto dihitung, maka perusahaan perlu mengasumsikan persentase laba bruto dalam mencatat kerugian atas pemilikan kembali.

Jika barang yang dimiliki kembali dicatat dengan nilai yang lebih besar dari piutang penjualan angsuran yang dibatalkan, maka selisih antara saldo akun piutang penjualan angsuran dan saldo akun laba bruto yang ditangguhkan, akan dilaporkan sebagai keuntungan atas pemilikan kembali. Akan tetapi, konservatisme menyatakan bahwa selisih antara saldo piutang penjualan angsuran dan saldo laba bruto yang ditangguhkan tidak boleh lebih tinggi daripada harga pokok yang belum diperoleh kembali. Dengan demikian tidak ada keuntungan yang harus dilaporkan pada waktu pemilikan kembali. Penetapan keuntungan baru boleh terjadi setelah barang yang dimiliki kembali itu terjual.

G. Penelitian Terdahulu

Drs. Lukieto Cahyadi (2015) “Pengakuan Pendapatan pada PT. Yudhistira Ghalia Indonesia Kantor Pematang Siantar”. Berdasarkan hasil penelitian Drs. Lukieto Cahyadi menyimpulkan bahwa Pada PT. Yudhistira Ghalia Indonesia penerapan akuntansi secara dasar akrual basis dimana transaksi dan peristiwa diakui pada saat kejadian. Serta penerapan metode pengakuan pendapatan pada PT. Yudhistira Ghalia Indonesia menggunakan metode pengakuan pendapatan pada saat penjualan dan dimana pendapatannya diperoleh dari pendapatan penjualan barang maka penerapannya tersebut sesuai Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.23 tentang Pendapatan. Maka pengakuan pendapatan cicilan oleh PT. Yudhistira Ghalia Indonesia dapat dikatakan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk penerapan penjualan cicilan (angsuran).

Rismansyah, dkk (2015) “Analisis pengakuan pendapatan dan beban pada PT. Wahana Bumi Riau Cabang Palembang”. Berdasarkan hasil penelitian rismanyah, dkk menyimpulkan bahwa Pengakuan pendapatan dan beban yang dilakukan oleh PT Wahana Bumi Riau Cabang Palembang belum sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan PSAK No. 34 tentang Kontrak Konstruksi dimana terlihat dari penjurnalan yang dilakukan oleh perusahaan masih belum memenuhi Standar Akuntansi Keuangan. Pengaruh dari perbedaan metode pengakuan yang digunakan oleh PT Wahana Bumi Riau Cabang Palembang dengan metode pengakuan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan PSAK No. 34 tentang Kontrak Konstruksi terletak pada pencatatannya. Terdapat perbedaan jurnal yang kelanjutannya berpengaruh pada laporan keuangan. Metode yang digunakan perusahaan yaitu kontrak selesai terhadap pengukuran nilai beban yang diberlakukan perusahaan tidak mencerminkan keadaan yang sesungguhnya pada perusahaan menyebabkan pengeluaran terhadap biaya yang harus dikeluarkan pada beban lebih besar, sedangkan bila menggunakan metode persentase penyelesaian pendapatan dan beban yang didapat mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya terjadi pada perusahaan selain itu metode persentase penyelesaian menunjukkan tingkat penyelesaian pekerjaan yang sesungguhnya telah terjadi pada perusahaan sehingga kelebihan pekerjaan yang dilakukan dapat diestimasi nilainya.

Mutiara Wahyuni, dkk (2014) “Analisis Tingkat Kuantitas Angsuran Dan Peningkatan Unit Penjualan Kendaraan Bermotor Pada Dealer Resmi Motor PT. Niaga Utama Sejahtera” berdasarkan hasil penelitian Mutiara Wahyuni, dkk

menyimpulkan bahwa 1.) Perusahaan menggunakan insentif melalui tingkat kuantitas angsuran yang tarifnya lebih besar dan terus meningkat sesuai standar yang ditetapkan perusahaan sebagai strategi efektif untuk mendorong para sales merealisasikan penjualan terutama penjualan angsuran kendaraan bermotor dan insentif tersebut dapat meningkatkan gaji dan insentif sales. 2.) Alternatif sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan baik secara pribadi maupun bekerjasama dengan perusahaan leasing, mampu menarik minat konsumen untuk membeli kendaraan bermotor di perusahaan untuk membantu perusahaan meningkatkan kinerja penjualankendaraanbermotor. 3.) Karyawan bagian penjualan mampu merealisasikan transaksi penjualan angsuran dan meningkatkan gaji dan insentif sales. Selain itu, penjualan angsuran dapat terealisasi dan membantu perusahaan dalam meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor.

Hendra Winata Putra (2013) “Analisis dan Penerapan Akuntansi Yang Tepat Terhadap Penjualan Angsuran Pada CV “X” di Surabaya” penulis menyimpulkan bahwa Menunjukkan bahwa masih terdapat kesalahan perlakuan akuntansi atas penjualan baik dalam hala format pelaporan akun dalam laporan keuangan, perhitungan nilai angsuran.

Rosy Aprieza, dkk (2014) “Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada CV. Muara ’99 pemekasan” penulis menyimpulkan bahwa pengakuan pendapatan dan beban yang dilakukan oleh CV. Muara ’99 Pamekasan masih kurang tepat karena pendapatan dan beban dilaporkan dalam kondisi lebih atau kurang dari yang semestinya diakui. Akibatnya laporan keuangan yang disusun tidak bisa menunjukkan suatu kejadian masa lalu yang masih mempunyai

pengaruh untuk menilai laporan keuangan periode akuntansi berikutnya (tidak menjamin pisah batas yang layak).

Sri Luayyi (2013) “Analisis Perbandingan Perhitungan Beban Bunga Pada Penjualan Angsuran” penulis menyimpulkan bahwa Perhitungan beban bunga yang dilakukan oleh PT. Platinum Indoprima Mandiri dengan menggunakan metode Sisa Harga Kontrak telah mencapai tujuan usaha yang utama yaitu menghasilkan laba yang maksimal. Hal tersebut dapat ditunjukkan dari hasil perbandingan perhitungan beban bunga antara metode Sisa Harga Kontrak yang telah diterapkan perusahaan dengan metode-metode pembandingan yang ada.

Preisy Valentina Kalesaran (2013) “Analisis Pengakuan dan Pengakuan Pendapatan Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Millenia Berdasarkan PSAK No.23” penulis menyimpulkan bahwa pengakuan dan pengukuran pendapatan PT. BPR Millenia telah sesuai dengan PSAK No. 23 tentang pendapatan yaitu menggunakan accrual basis atau lebih kepada konsep realisasi untuk mengakui pendapatan bunga yang digolongkan performing dan pendapatan bunga atas pinjaman yang diberikan atau aktiva produktif lainnya yang diklasifikasikan bermasalah (nonperforming) diakui pada saat pendapatan tersebut diterima (cash basis). Sedangkan untuk pengukuran pendapatan diukur dengan nilai wajar atas kesepakatan bersama. Nilai wajar adalah jumlah dimana suatu aset dapat dipertukarkan atau suatu liabilitas diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar.

Aulia Kharisah, dkk (2016) “Analisis Penerapan PSAK No.23 Tahun 2010 Tentang Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Pada PT. Dhezign Online Solution” penulis menyimpulkan: 1. Dalam melakukan pencatatan pengakuan pendapatan, perusahaan menggunakan cash basis dalam metodenya. Pembayaran yang menimbulkan pertambahan aliran kas yang diterima dari proyek diakui sebagai pendapatan jasa perusahaan. 2. Pengakuan pendapatan dengan menggunakan metode cash basis menyebabkan pendapatan diterima di muka tidak muncul dalam penyajian laporan keuangan perusahaan. PT Dhezign Online Solution Surabaya menerapkan pembayaran bertahap/termin dalam kesepakatan kontak kerja. Pembayaran pada termin I merupakan Down Payment (DP). Jika pendapatan diterima di muka tidak muncul dalam laporan keuangan, maka uang DP yang masuk ke dalam kas dianggap sebagai pendapatan.

Tabel 2.1

Daftar Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul Penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
1.	Drs.Lukieta Cahyadi (2015) Jurnal Ilmiah Accounting Changes, Volume 3 nomor 1	Pengakuan pendapatan pada PT. Yudhistira Ghalia Indonesia Kantor Pematang Siantar	metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptid dan kualitatif. <i>Pengakuan pendapatan, Akrual Basis, Penerapan Akuntansi.</i>	Penerapan akuntansi secara dasar akrual basis dimana transaksi dan peristiwa diakui pada saat kejadian, dengan menggunakan metode pengakuan pendapatan pada saat penjualan dan pendapatannya diperoleh dari pendapatan penjualan barang maka penerapan tersebut sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.23 tentang pendapatan. Maka pengakuan pendapatan cicilan oleh PT. Yudhistira Ghalia Indonesia dapat dikatakan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk penerapan penjualan cicilan (angsuran)

No	Penulis	Judul Penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
2 .	Rismansyah, Nurlaili Safitri (2015) Jurnal Media Wahana Ekonomika, Vol. 12 No.2	Analisis pengakuan pendapatan dan beban pada PT. Wahana Bumi Riau Cabang Palembang	Metode yang digunakan yaitu metode deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data yang telah terkumpul sehingga dapat membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. <i>Pendapatan dan beban, PSAK berlaku untuk umum. Pendapatan dan beban, PSAK No.34 Kontrak Konstruksi.</i>	Pengakuan pendapatan dan beban yang dilakukan oleh PT. Wahana Bumi Riau Cabang Palembang belum sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan PSAK No.34 tentang kontrak konstruksi dimana terlihat dari penjumlahan yang dilakukan oleh perusahaan masih belum memenuhi Standar Akuntansi Keuangan.

No.	Penulis	Judul penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
3.	Mutiara Wahyuni, Choirul Anwar (2014) Jurnal ilmiah Volume 9 Nomor 2	Analisis Tingkat Kuantitas Angsuran dan Peningkatan Unit Penjualan Kendaraan Bermotor pada Dealer Resmi Motor PT. Niaga Utama Sejahtera	Metode yang digunakan yaitu Metode kualitatif yaitu penelitian melalui pembahasan dengan menggambarkan permasalahan yang terjadi kemudian dikaitkan dengan teori yang ada. Metode kuantitatif yaitu dengan menggunakan perhitungan penjualan angsuran dan insentif yang berkaitan dengan tingkat kuantitas angsuran di dealer resmi motor. <i>Dealer motor, kuantitas angsuran, insentif, penjualan.</i>	disimpulkan bahwa tingkat kuantitas angsuran menimbulkan insentif yang tarifnya lebih besar bagi karyawan bagian penjualan untuk mendorong mereka melakukan penjualan angsuran dan meningkatkan gaji dan insentif mereka serta sistem penjualan angsuran di perusahaan dapat menarik konsumen untuk melakukan pembelian sehingga dapat meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor di dealer motor.

No.	Penulis	Judul penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
4.	Hendra Winata Putra (2013) Jurnal Ilmiah Volume 2 Nomor 2	Analisis dan Penerapan Akuntansi Yang Tepat Terhadap Penjualan Angsuran Pada CV "X" di Surabaya	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif <i>Kesalahan perlakuan akuntansi, penjualan angsuran, format pelaporan akun, metode anuitas, prinsip matching, laba kotor, kualitas laporan keuangan.</i>	Menunjukkan bahwa masih terdapat kesalahan perlakuan akuntansi atas penjualan baik dalam hala format pelaporan akun dalam laporan keuangan, perhitungan nilai angsuran perbulan, pengakuan pendapatan, dan pencatatan transaksi. Badan usaha juga tidak memisahkan pelaporan antara penjualan tunai, kredit, dan angsuran, menyebabkan tingkat keakuratan informasi dalam laporan keuangan berkurang. Nilai angsuran perbulan tidak dihitung berdasarkan metode anuitas.

No.	Penulis	Judul penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
5.	Rosy Aprieza Puspita Zandra, Zulzilatul Karima (2014) Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Volume 1 No.17	Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada CV. Muara '99 pemekasan	Dalam penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Sugiono (2006:11-12), penelitian deskriptif adalah penelitian tentang fenomena yang terjadi pada masa sekarang. Prosesnya berupa pengumpulan dan penyusunan data, serta analisis dan penafsiran data tersebut. <i>Pengakuan pendapatan dan beban</i>	disimpulkan bahwa pengakuan pendapatan dan beban yang dilakukan oleh CV. Muara '99 Pamekasan masih kurang tepat karena pendapatan dan beban dilaporkan dalam kondisi lebih atau kurang dari yang semestinya diakui. Akibatnya laporan keuangan yang disusun tidak bisa menunjukkan suatu kejadian masa lalu yang masih mempunyai pengaruh untuk menilai laporan keuangan periode akuntansi berikutnya (tidak menjamin pisah batas yang layak).

No.	Penulis	Judul penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
6.	Sri Luayyi (2013) Jurnal Cendekia Akuntansi Volume 1 Nomor 3	Analisis Perbandingan Perhitungan Beban Bunga Pada Penjualan Angsuran	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif yaitu memerinci dan menjelaskan dalam bentuk kalimat yang terkait dengan data penelitian. <i>Penjualan Angsuran, Beban Bunga.</i>	Perhitungan beban bunga yang dilakukan oleh PT. Platinum Indoprima Mandiri dengan menggunakan metode Sisa Harga Kontrak telah mencapai tujuan usaha yang utama yaitu menghasilkan laba yang maksimal. Hal tersebut dapat ditunjukkan dari hasil perbandingan perhitungan beban bunga antara metode Sisa Harga Kontrak yang telah diterapkan perusahaan dengan metode-metode pembandingan yang ada.

No.	Penulis	Judul penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
7.	Preisya Valentina Kalesaran (2013) Jurnal EMBA Volume 1 No. 3	Analisis pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Millenia berdasarkan PSAK No.23	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu metode penganalisaan data dengan cara mengelompokkan atau memisahkan komponen atau bagian yang relevan dari keseluruhan data sehingga dapat memberikan informasi deskriptif yang akan menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam definisi masalah serta hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan penuh makna. <i>Pengakuan,</i> <i>Pengukuran dan</i> <i>Pendapatan</i>	Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka pengakuan dan pengukuran pendapatan telah sesuai dengan PSAK No.23 yaitu menggunakan metode accrual basis untuk mengakui pendapatan bunga yang digolongkan performing dan pendapatan bunga atas pinjaman yang diberikan yang diklasifikasikan bermasalah (nonperforming) diakui pada saat pendapatan tersebut diterima (cash basis). Sedangkan untuk pengukuran pendapatan diukur dengan nilai wajar yang diterima atau yang akan diterima.

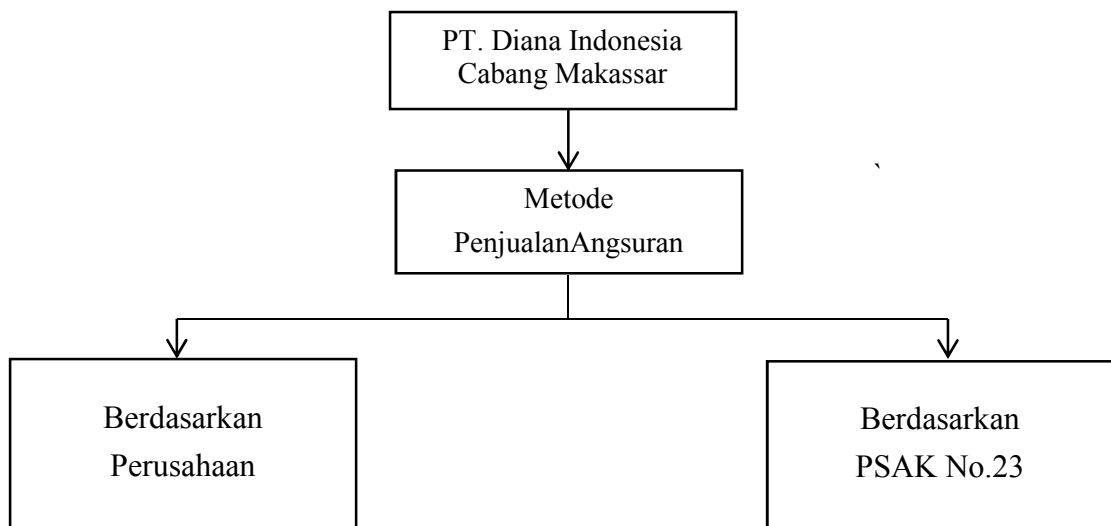
No.	Penulis	Judul penelitian	Metode Penelitian dan Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
8.	Aulia Kharisah, Khusni Hidayati, Siti Rosyafah (2016) Jurnal Equity Volume 2 Nomor 3	Analisis penerapan PSAK No.23 tahun 2010 tentang pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. Dhezign Online Solution	Metode yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian secara kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan hal yang saat ini sedang berlaku, artinya penelitian ini berupaya untuk menjelaskan, mencatat, menganalisa dan menginterpretasikan kondisi yang sedang terjadi sehingga akan menghasilkan informasi. <i>Pengakuan pendapatan, pengukuran pendapatan, PSAK No.23 tahun 2010.</i>	Pengakuan pendapatan dengan menggunakan metode cash basis menyebabkan pendapatan diterima di muka tidak muncul dalam penyajian laporan keuangan perusahaan. PT Dhezign Online Solution Surabaya menerapkan pembayaran bertahap/termin dalam kesepakatan kerja. Pembayaran pada termin I merupakan Down Payment (DP). Jika pendapatan diterima di muka tidak muncul dalam laporan keuangan, maka uang DP yang masuk ke dalam kas dianggap sebagai pendapatan.

H. Kerangka Pikir

PT. Diana Indonesia Cabang Makassar merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor dimana pada penulisan proposal ini penulis mengangkat tema mengenai pengakuan pendapatan penjualan angsuran yang dilakukan oleh perusahaan kemudian membandingkannya dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 23 untuk lebih jelasnya, berikut dapat dilihat pada bagan kerangka pikir:

Gambar 2.1

Kerangka Pikir



I. Hipotesis

Bersadarkan latar belakang yang ada maka hipotesis pada penelitian ini adalah: diduga bahwa perlakuan akuntansi terhadap pengakuan pendapatan atas penjualan angsuran yang dilakukan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan No.23 yang berlaku umum.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar di jalan Sulawesi No.7 makassar, adapun waktu yang dibutuhkan dalam pelaksanaan penelitian adalah selama kurang lebih 2 bulan.

B. Teknik Pengumpulan Data

Guna memperoleh data yang lengkap untuk menunjang penulisan ini, maka diadakan pengumpulan data melalui :

- a. Observasi, teknik pengumpulan data dengan cara mengamati dan meninjau secara langsung ke perusahaan yang diteliti.
- b. Wawancara, teknik pengumpulan data dengan melakukan dialog secara langsung dengan konsumen.
- c. Dokumentasi, teknik pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian terhadap dokumen yang telah tersedia pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar, khususnya yang berkaitan dengan penjualan angsuran.

C. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan harus dapat dibuktikan kebenarannya, tepat waktu, sesuai dan dapat memberikan gambaran yang menyeluruh maka jenis data yang digunakan adalah :

1. Data kualitatif, yaitu data yang dapat dihitung atau berupa angka-angka, yang dapat diperoleh dari laporan-laporan atau dokumen lain yang berkaitan dengan masalah penelitian
2. Data kuantitatif, yaitu data yang tidak berbentuk angka-angka, seperti prosedur penjualan angsuran

Sedangkan sumber data yang digunakan yaitu :

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh melalui hasil wawancara langsung dengan pimpinan dan beberapa perusahaan yang bersangkutan, misalnya dengan melakukan wawancara dengan kepala perusahaan atau bagian keuangan perusahaan tersebut.
2. Data skunder, yaitu data yang diperoleh dari bukti-bukti pembukuan atau pencatatan yang dilakukan yang berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Misalnya dengan melihat dokumen keuangan yang bersangkutan dengan perusahaan tersebut.

D. Metode Analisis

Dalam pengujian dan pembuktian hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan metode analisis:

Metode Komparatif, yaitu membandingkan cara pengakuan pendapatan yang diterapkan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.23

E. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Agar diperoleh gambaran mengenai berbagai variable yang akan diteliti, maka penulis melakukan pembatasan variable yang dijelaskan dalam definisi operasional variable sebagai berikut:

a. Pengakuan Pendapatan

Pengakuan pendapatan diartikan sebagai pengukuran pendapatan dalam menentukan kapan melakukan pencatatan transaksi pendapatan untuk memberikan laporan kepada Badan Usaha yang melakukan operasionalnya secara terus menerus.

b. Penjualan Angsuran

Penjualan angsuran/cicilan adalah penjualan barang dagangan dengan pembayaran secara bertahap yaitu uang muka diterima pada saat barang diserahkan kepada pembeli dan beberapa kali cicilan untuk sisa harga jual.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Latar Belakang Perusahaan

PT. Diana Indonesia Makassar adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan motor dengan spesifikasi penjualan motor merek Kawasaki vespa. Pada awalnya perusahaan ini didirikan 31 tahun yang lalu tepatnya tanggal 28 maret 1979 dan berkedudukan di jalan Sulawesi No.7 Ujung Pandang.

Perusahaan ini didirikan oleh seorang wanita yang bernama Ny. Dianawaty Jauri yang bertindak sebagai direktur utama. Sedangkan yang memegang jabatan sebagai Direktur adalah Tuan Chengwy Karlam dan Tuan Hendrik Karlam selaku komisaris perusahaan.

Pada tanggal 19 Agustus 1983 dibuat risalah rapat umum luar biasa pemegang saham dan akte notaris No.51 yang dibuat dihadapan Joost Dumanauw, SH. Dalam risalah rapat itu diadakan perubahan pasal 4 ayat 1 dan 2 dan anggaran dasar perusahaan mengenai susunan pengurus perusahaan. Pada tanggal 9 Februari 1985 dengan akte No.35 telah diadakan rapat umum luar biasa pemegang saham untuk perubahan anggaran dasar perusahaan.

Adapun maksud dan tujuan perusahaan ini didirikan berdasarkan akta pendirian perusahaan yang ditandatangani oleh notaris Switske Limowa adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan usaha perdagangan umum termasuk impor/ekspor dan lokasi dari segala macam barang yang dapat dilakukannya, baik

untuk perhitungan sendiri maupun untuk perhitungan dengan orang lain secara amanat atau komisioner.

- b. Melakukan usaha yang berhubungan dengan jual beli barang baik dengan membuka kantor maupun dengan membuka toko.
- c. Melakukan usaha pembengkakan.
- d. Melakukan usaha dalam bidang kepariwisataan tours dan travel agensi dan pengangkutannya serta perhotelan.

Pada awalnya PT. Diana Indonesia Cabang Makassar hanya mempunyai satu kantor operasional yang berkedudukan di jln. Sulawesi No.7 Makassar namun sering dengan meningkatnya pendapatan perusahaan dan semakin meningkatnya permintaan konsumen maka pemilik perusahaan berusaha meningkatkan pelayanan dengan cara membuka cabang, showroom, agen dan distributor hingga ke pelosok daerah Makassar dan luar Makassar yang sekiranya dapat membantu perusahaan dalam hal promosi dan pemasaran produk.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang diterapkan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan adalah struktur organisasi yang berdasarkan fungsi, dimana setiap fungsi yang ada dalam struktur organisasi tersebut bekerja berdasarkan fungsi masing-masing. Namun demikian, dalam pelaksanaannya sesuai dengan apa yang disepakati oleh manajemen perusahaan, bahwa fungsi-fungsi yang ada dalam organisasi perusahaan tidak bersifat kaku, artinya fungsi-fungsi yang ada dalam organisasi perusahaan tetap bekerja sesuai dengan fungsi

masing-masing, namun demikian jika salah satu fungsi dalam perusahaan mengalami kekosongan pekerjaan sedangkan fungsi lainnya yang mengalami kekosongan pekerjaan akan membantu fungsi lainnya yang mengalami banyak pekerjaan, tetapi tanggung jawab pekerjaan tetap ada pada fungsi masing-masing.

Struktur organisasi yang baik adalah struktur organisasi yang dibuat sedemikian rupa agar tidak terjadi kesalahan dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan pada masing-masing bagian baik kesalahan yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Dalam struktur organisasi yang baik harus ada saling control antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya, paling tidak ada dua atau tiga bagian dalam struktur organisasi yang saling kontrol. Struktur organisasi mengatur tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang ada dalam struktur organisasi.

Kegunaan dari saling kontrol antar bagian tersebut dimaksudkan untuk menjaga kekayaan perusahaan akibat adanya kesalahan yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Jika ada salah satu bagian yang melakukan kesalahan maka bagian yang mengontrol akan mengklarifikasi kepada bagian tersebut mengenai kesalahan yang telah dibuat.

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, nampak bahwa fungsi yang ada dalam struktur organisasi perusahaan adalah fungsi pemasaran, fungsi pembelian, fungsi sumber daya manusia dan umum, fungsi keuangan dan fungsi akuntansi. Bagian pemasaran melakukan fungsinya memasarkan produk yang ditawarkan oleh perusahaan, bagian pembelian berfungsi untuk melakukan penawaran harga kepada supplier, bagian administrasi dan umum berfungsi untuk mengatur

karyawan perusahaan dan mengatur bagian umum perusahaan, dan bagian akuntansi melakukan fungsinya mencatat semua transaksi keuangan perusahaan.

C. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab

Sesuai dengan struktur organisasi yang ada, dijelaskan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang ada sebagai berikut:

1. Pemegang Saham

- a. Mengawasi kegiatan perusahaan yang dilakukan oleh direktur utama perusahaan, mengontrol jalannya perusahaan, dan memberikan saran-saran perbaikan kepada direktur utama.
- b. Meminta pertanggungjawaban kepada direktur perusahaan sampai sejauh mana hasil yang sudah dicapai oleh perusahaan.
- c. Memberikan penilaian hasil kerja direktur utama mampu menjalankan perusahaan sesuai dengan apa yang diharapkan.
- d. Mengadakan rapat dengan direktur utama untuk membahas mengenai rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang perusahaan.
- e. Mewakili perusahaan dalam urusan perusahaan yang tidak bisa diwakili oleh direktur perusahaan.

2. Direktur Utama

Direktur utama bertanggung jawab kepada pemegang saham dan membawahi : Kepala bagian pemasaran, kepala bagian keuangan, dan Kepala bagian akuntansi.

Adapun tugas dan tanggung jawab adalah:

- a. Membuat laporan pertanggung jawaban mengenai kemajuan dan target yang telah dicapai perusahaan kepada pemegang saham.

- b. Mengontrol kepala bagian pemasaran dan meminta laporan pertanggung jawaban dari kepala bagian pemasaran mengenai apa yang telah dicapai oleh bagian pemasaran.
- c. Mengontrol kepala bagian pembelian dan meminta laporan pertanggung jawaban dari kepala bagian apakah target yang dibuat telah dicapai.
- d. Mengontrol kepala bagian sumber daya manusia dan umum serta meminta laporan pertanggung jawaban dari kepala bagian sumber daya manusia dan umum mengenai kinerja dari masing-masing staf yang ada dalam lingkungan perusahaan.
- e. Mengontrol kepala bagian akuntansi dan meminta laporan pertanggung jawaban dari kepala bagian akuntansi mengenai posisi keuangan perusahaan secara keseluruhan.
- f. Mewakili perusahaan dalam segala urusan luar perusahaan yang tidak boleh diwakili oleh kepala bagian yang ada dan memimpin rapat mingguan maupun bulanan antar kepala bagian.

i. Sekretaris

Sekretaris bertanggung jawab kepada direktur utama. Adapaun tugas dan tanggung jawab sekretaris adalah:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian kesekretariatan dan mencatat jadwal kegiatan direktur utama.
- b. Mengatur segala persiapan rapat yang dilakukan oleh direktur utama.
- c. Membuat agenda pertemuan direktur utama dengan relasi perusahaan.

- d. Mencatat surat masuk dan surat keluar dan mencatat surat resmi perusahaan.

ii. Kepala Bagian Pemasaran

Kepala bagian pemasaran bertanggung jawab kepada direktur utama dan membawahi penjualan, marketing, administrasi pemasaran, dan penagihan.

Tugas dan tanggung jawab:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian pemasaran dan mempertanggung jawabkan kepada direktur utama.
- b. Mewakili bagian pemasaran dalam rapat kepala bagian dengan direktur utama.
- c. Mengontrol staf bagian penjualan, marketing, administrasi pemasaran, dan penagihan.
- d. Memantau hasil kerja dari bagian penjualan, marketing, administrasi pemasaran, dan penagihan.
- e. Memimpin rapat mingguan maupun bulanan bagian pemasaran.

1. Bagian Penjualan

Bertanggung jawab kepada bagian pemasaran. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan penjualan yang akan dipertanggung jawabkan ke kepala bagian pemasaran.
- b. Melayani konsumen dalam hal purna jual.
- c. Membuka faktur penjualan.

2. Bagian Marketing

Bertanggung jawab kepada kepala bagian pemasaran. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan pertanggung jawaban kegiatan bagian marketing kepada kepala bagian pemasaran.
- b. Mengadakan promosi produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan merancang rencana bentuk iklan.
- c. Menawarkan produk kepada calon konsumen, membuat terobosan-terobosan baru agar produk yang ditawarkan perusahaan dikenal oleh masyarakat dan menjelaskan kepada konsumen mengenai kelebihan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

3. Bagian Administrasi Penjualan

Bertanggung jawab kepada kepala bagian pemasaran. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan administrasi penjualan yang akan dipertanggung jawabkan ke kepala bagian pemasaran.
- b. Membuat rekapitulasi penjualan tunai dan kredit.
- c. Mencatat hasil penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan dan mengarsipkan faktur penjualan.

4. Bagian Penagihan

Bertanggung jawab kepada kepala bagian pemasaran. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan hasil penagihan sesuai dan melaporkan hasil penagihan kebagian piutang.
- b. Melakukan penagihan sesuai dengan data yang diterima dari bagian akuntansi khususnya bagian piutang usaha.
- c. Menyerahkan hasil penagihan ke kasir dan membuat tanda terima hasil penagihan.

iii. Kepala Bagian Pembelian

Bertanggung jawab kepada direktur utama dan membawahi gudang. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian pembelian dan mempertanggung jawabkan kepada direktur utama.
- b. Mengontrol barang yang masuk dan barang yang keluar.
- c. Mengontrol staf gudang dan bagian administrasi gudang.
- d. Mewakili bagian pembelian dalam rapat kepala bagian dengan direktur utama.
- e. Memimpin rapat mingguan dan bulanan bagian gudang.

1. Bagian Gudang

Bertanggung jawab kepada kepala bagian pembelian. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian gudang ke kepala bagian pembelian.
- b. Mengeluarkan dan menerima barang.
- c. Mencatat barang yang masuk dan menghitung barang yang keluar.

- d. Melakukan koordinasi dengan bagian penjualan mengenai barang yang harus dikeluarkan .
- e. Mencocokkan nota barang yang masuk dengan fisik barang yang masuk dan mencocokkan nota barang yang keluar dengan fisik barang yang keluar.

iv. Kepala Bagian Sumber Daya Manusia dan Umum

Bertanggung jawab kepada direktur utama dan membawahi bagian personalia dan administrasi dan umum. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian sumber daya manusia dan mempertanggung jawabkan kegiatan bagian sumber daya manusia kepada direktur utama.
- b. Mengontrol staf personalia, staf administrasi dan umum.
- c. Membuat rencana pengembangan sumber daya manusia.
- d. Memberikan penilaian kondite karyawan.
- e. Mewakili bagian sumber daya manusia dalam rapat kepala bagian dengan direktur utama.

1. Bagian Personalia

Bagian personalia bertanggung jawab kepada kepala bagian administrasi dan umum. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian personalia.
- b. Melakukan penilaian kondite terhadap karyawan perusahaan.
- c. Membuat usulan kenaikan gaji karyawan.
- d. Melakukan rekrutmen karyawan sesuai dengan kebutuhan karyawan.

e. Membuat laporan perkembangan jumlah karyawan setiap tahun.

2. Bagian Administrasi dan Umum

Bertanggung jawab kepada kepala bagian administrasi dan umum adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Membuat laporan kegiatan administrasi dan umum.
- b. Bertanggung jawab kepada kerapian dan kebersihan kantor dan urusan rumah tangga kantor.
- c. Mencatat data-data karyawan perusahaan.
- d. Mengarsipkan data-data karyawan perusahaan.

v. Kepala Bagian Keuangan

Kepala bagian keuangan bertanggung jawab kepada direktur utama dan membawahi kasir, adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian keuangan dan mempertanggung jawabkan hasil kerja bagian keuangan kepada direktur utama.
- b. Merencanakan dan mengatur cash flow perusahaan.
- c. Menandatangani pembayaran yang dilakukan dengan cek.
- d. Mengontrol kegiatan dari kasir, membuat anggaran dengan cash flow perusahaan.
- e. Mewakili bagian keuangan dalam rapat kepala bagian dengan direktur utama.

1. Bagian Kasir

Bertanggung jawab kepada kepala bagian keuangan. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian kasir.
- b. Menerima hasil penagihan dari bagian penagih.
- c. Melakukan pembayaran hutang dan pengeluaran rutin perusahaan setelah ada persetujuan dari kepala bagian keuangan.
- d. Membuat laporan harian kas dan bank.

vi. Kepala Bagian Akuntansi

Bertanggung jawab kepada direktur utama dan membawahi bagian penjualan, pembelian, penerimaan kas, pengeluaran kas, administrasi stok, administrasi pajak. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat laporan kegiatan bagian akuntansi dan mempertanggung jawabkan kepada direktur utama.
- b. Membuat laporan keuangan perusahaan secara lengkap.
- c. Mengontrol bagian administrasi penjualan, pembelian, penerimaan kas, pengeluaran kas, stok, dan pajak.
- d. Mewakili bagian akuntansi dalam rapat kepala bagian dengan direktur utama dan memimpin rapat mingguan dan bulanan bagian akuntansi.

1. Bagian Penjualan

Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi. Adapun tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Mencatat dan mengarsipkan semua kegiatan penjualan.
- b. Membuat daftar penagihan yang harus ditagih oleh bagian penagihan.
- c. Menerima daftar hasil tagihan dari bagian penagihan untuk mengontrol administrasi penagihan.

- d. Membuat laporan pertanggung jawaban piutang/penjualan kepada kepala bagian akuntansi.

2. Bagian Pembelian

Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi dan mempunyai tugas:

- a. Membuat laporan hutang/pembelian.
- b. Mempertanggung jawabkan laporan hutang/pembelian kepada kepala bagian akuntansi mengenai transaksi pembelian kredit.
- c. Mengarsipkan dokumen pembelian tunai dan pembelian kredit.
- d. Mengkoordinir pembelian tunai ke bagian pengeluaran kas dan pembelian kredit ke bagian pembelian.
- e. Mengkoordinasi pembayaran hutang kepada kasir dan mengontrol hutang yang akan jatuh tempo.

3. Bagian Penerimaan Kas

Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi dan mempunyai tugas sebagai berikut:

- a. Membuat laporan penerimaan kas, dan penjualan tunai.
- b. Mencatat transaksi penerimaan kas ke buku jurnal penerimaan kas transaksi penjualan ke buku jurnal penjualan.
- c. Melakukan koordinasi dengan bagian penjualan mengenai penjualan tunai yang dilakukan oleh perusahaan.

4. Bagian Pengeluaran Kas

Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi dan mempunyai tugas:

- a. Membuat laporan pengeluaran kas dan rekapitulasi pengeluaran kas.

- b. Membuat rekapitulasi pembelian kebutuhan kantor, pembelian barang dagangan, dan biaya-biaya operasional.
 - c. Mencatat transaksi pengeluaran kas ke buku jurnal pengeluaran kas.
5. Bagian Administrasi Stok
- Bertanggung jawab kepada bagian akuntansi dan mempunyai tugas:
- a. Membuat laporan kegiatan bagian stok.
 - b. Mencatat barang yang masuk dan keluar ke kartu stok.
 - c. Melakukan perhitungan fisik stok yang ada di gudang dan mencocokkan jumlah fisik barang yang ada dengan kartu stok yang dibuat.
6. Bagian Administrasi Pajak
- Bertanggung jawab kepada kepala bagian akuntansi serta bertugas untuk:
- a. Membuat laporan pertanggung jawaban bagian administrasi pajak kepada kepala bagian akuntansi.
 - b. Membuat surat setoran pajak pph 21, 22, 25, dan PPN serta melakukan pembayaran pajak setiap bulan.
 - c. Melaporkan semua pajak perusahaan yakni pph pasal 21, 22,25 dan PPN setiap bulan ke Kantor Pelayanan Pajak.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengakuan Pendapatan Penjualan PT. Diana Indonesia Cabang Makassar

Pengakuan pendapatan penjualan angsuran PT. Diana Indonesia Cabang Makassar mengakui laba bruto penjualan angsuran sejalan dengan periode penerimaan kas atas perjanjian penjualan angsuran. Metode ini digunakan karena perusahaan menganggap bahwa laba bruto harus direalisasi sesuai dengan jumlah penerimaan kas dari pembayaran angsuran yang di terima pada periode akuntansi yang bersangkutan.

Penggunaan metode laba bruto diakui sejalan dengan penerimaan kas perusahaan dikarenakan adanya ketidakpastian mengenai pengumpulan piutang. Pengumpulan atas penagihan dikatakan meragukan karena para pembeli yang terlibat dalam penjualan angsuran ini sekaligus mengulur-ulur waktu pembayaran dan oleh karenanya mengandung resiko. Selain faktor ketidakpastian, penggunaan metode laba bruto diakui sejalan dengan penerimaan kas ialah pendapatan yang didasarkan pada kenyataan bahwa hak milik atas barang tidak akan dipindah tangankan kepada pembeli sebelum jumlah tagihan habis terbayar. Hal ini juga dipertegas dalam Ikatan Akuntan Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan No.23 paragraf 13 poin a, yang menyatakan bahwa pendapatan harus diakui bila perusahaan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli. Sementara dalam penjualan angsuran kondisi ini tidak dipenuhi karena walaupun

telah menyerahkan barang (kendaraan) kepada pembeli tetapi hak masih dikuasai oleh perusahaan dengan menahan kepemilikan Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Akibatnya, dalam pengakuannya pendapatan data ditangguhkan sambil menunggu realisasi kas.

Meskipun demikian, pendapatan yang masih menjadi kontroversi. Hal ini tidak lain disebabkan karena adanya perbedaan mengenai konsep pendapatan dan pandangan mengenai jangka waktu ketidak pastian penagihan piutang. Oleh karena itu, akuntan harus mempertimbangkan semua keadaan yang dijumpai dalam situasi tertentu kemudian harus memilih alternative yang dianggap akan menunjukkan dengan sejujur mungkin proses, kegiatan dan posisi keuangan perusahaan. Dalam hal ini, pihak PT. Diana Indonesia Cabang Makassar telah memperhatikan hal tersebut.

B. Perhitungan Bunga Pada Penjualan Angsuran

Penentuan dan perhitungan bunga juga merupakan salah satu faktor yang penting Karena menyangkut nilai waktu dan uang yang ditanamkan perusahaan dalam bentuk kendaraan dalam hal ini motor yang dijual secara angsuran.

Kriteria dalam pemilihan tingkat suku bunga yang ditetapkan perusahaan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar adalah tipe motor dan jangka waktu pembayaran. Tiap tipe kendaraan mempunyai tingkat suku bunga sendiri, jangka waktu yang ditetapkan adalah dua belas bulan sampai dengan tiga puluh enam bulan sesuai dengan perjanjian kredit yang akan dibuat oleh pihak pembeli.

Metode penentuan bunga angsuran yang digunakan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar adalah metode bunga berkala yang dihitung atas besarnya pokok awal. Metode perhitungan bunga ini akan menghasilkan bunga angsuran yang sama besar untuk setiap periode, karena bunga dihitung dari harga dasar kontrak penjualan angsuran setelah dikurangi dengan uang muka angsuran dan dikalikan dengan tingkat bunga yang telah ditetapkan kemudian dibagi dengan periode angsuran.

Metode angsuran yang diterapkan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar adalah metode angsuran yang diterima di awal periode. Angsuran pertama diterima awal periode tidak bersamaan dengan uang muka. Uang muka diterima pada saat penyerahan barang atau kendaraan. Perhitungan bunganya adalah pokok piutang kurangi dengan angsuran pertama, biaya bunga dihitung dari sisi piutang angsuran, yaitu dengan cara mengalihkan persentase bunga dengan sisa piutang. Jumlah antara sisa piutang dan bunga merupakan total piutang angsuran yang harus dilunasi selama periode angsuran. Karena angsuran ini diterima dimuka maka jangka waktu lamanya angsuran tersebut akan berkurang sebanyak satu kali angsuran.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam transaksi yang terjadi pada PT. Diana Indonesia sebagai berikut:

Contoh:

Pada 2 Januari 2009, PT. Diana Indonesia Cabang Makassar menjual 10 unit motor kepada Tn. Hendrik dengan HPP @ Rp.50.000.000,- Harga jual @ Rp.56.000.000,-

Penjualan diatas dilakukan dengan perjanjian sebagai berikut:

- ✓ Uang muka sebesar 20% dari total penjualan
- ✓ Pembayaran angsuran dilakukan 6 bulan sekali (pembayaran dilakukan setelah 6 bulan pertama)
- ✓ Pembayaran angsuran ditambah bunga 10% per tahun (bunga dihitung dari saldo pokok angsuran)
- ✓ Angsuran dilakukan 8x

Pembahasan:

Diketahui

Harga jual/ unit	Rp. 56.000.000,-
Harga pokok/ unit	Rp. 50.000.000,-
Didapat	
Total penjualan	Rp. 560.000.000,-
Total harga pokok	Rp. 500.000.000,-
Laba pokok	Rp. 60.000.000,-
Uang muka	Rp. 112.000.000,-
Sisa angsuran	Rp. 448.000.000,-
Angsuran pokok setiap 6 bulan	
Angsuran = 448juta/8	Rp. 56.000.000,-
Bunga = (5% untuk 6 bulan)	
% laba = laba penjualan/ total penjualan = 10	

1. Jurnal pada saat penjualan

Tabel 5.1
Jurnal Pada Saat Penjualan

Metode	Deskripsi	Debit	Kredit
Laba diakui secara proporsional	Kas Piutang Angsuran Motor Laba belum direalisasi	112.000.000,- 448.000.000,-	448.000.000,- 112.000.000,-

2. Tabel Perhitungan Bunga Angsuran

Perhitungan:

Saldo pokok	:	Harga Jual – Uang Muka
		: 56.000.000 x 10 unit = 560.000.000
		: 560.000.000 – 112.000.000
		: 448.000.000
Angsuran Pokok	:	Piutang Angsuran / 8 kali Angsuran
		: 448.000.000 / 8
		: 56.000.000
Bunga	:	Saldo Pokok x 5%
		: 448.000.000 x 5%
		: 22.400.000
Total Angsuran	:	Angsuran Pokok + Bunga
		: 56.000.000 + 22.400.000

: 78.400.000

Saldo Pokok Akhir : Saldo Pokok – Angsuran Pokok

: 448.000.000 – 56.000.000

: 392.000.000

Tabel 5.2
Tabel Perhitungan Bunga

Angsuran	Saldo Pokok	Angsuran Pokok	Bunga	Total	Saldo Pokok Akhir
1	448.000.000	56.000.000	22.400.000	78.400.000	392.000.000
2	392.000.000	56.000.000	19.600.000	75.600.000	336.000.000
3	336.000.000	56.000.000	16.800.000	72.800.000	280.000.000
4	280.000.000	56.000.000	14.000.000	70.000.000	224.000.000
5	224.000.000	56.000.000	11.200.000	67.200.000	168.000.000
6	168.000.000	56.000.000	8.400.000	64.400.000	112.000.000
7	112.000.000	56.000.000	5.600.000	61.600.000	56.000.000
8	56.000.000	56.000.000	2.800.000	58.800.000	0

3. Jurnal Untuk Pembayaran Angsuran

Tabel 5.3
Jurnal Pembayaran Angsuran (Laba diakui seluruhnya)

Tanggal	Deskripsi	Debet	Kredit
31 Juni 09	Kas Piutang Angsuran Pendapatan Bunga (mencatat angsuran ke 1)	78.400.000	56.000.000 22.400.000
31 Des 09	Kas Piutang Angsuran Pendapatan Bunga (mencatat angsuran ke 2)	75.600.000	56.000.000 19.600.000

31 Juni 10	Kas Piutang Angsuran Pendapatan Bunga (mencatat angsuran ke 3)	72.800.000	56.000.000 16.800.000
31 Des 10	Kas Piutang Angsuran Pendapatan Bunga (mencatat angsuran ke 4)	70.000.000	56.000.000 14.000.000

4. Jurnal Penyesuaian

Tabel 5.4

Jurnal Penyesuaian (metode laba diakui proporsional)

Tanggal	Deskripsi	Debit	Kredit
31 Des 09	Laba belum direalisasi Laba Penjualan	44.800.000	44.800.000
31 Des 10	Laba belum direalisasi Laba Penjualan	22.400.000	22.400.000

$$\begin{aligned}
 \text{Des 09} &= (\text{uang muka} + \text{angsuran juni} + \text{angsuran des}) * 20\% \\
 &= (112.000.000 + 56.000.000 + 56.000.000) * 20\% \\
 &= 44.800.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Des 10} &= (\text{angsuran juni} + \text{angsuran des}) * 20\% \\
 &= (56.000.000 + 56.000.000) * 20\% \\
 &= 22.400.000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan metode yang digunakan perusahaan dan melihat bagaimana perusahaan menerapkan metode tersebut dalam kegiatan operasional perusahaan, serta adanya pertimbangan lain atas penggunaan metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Metode pengakuan pendapatan sejalan dengan realisasi penerimaan kas merupakan metode yang tepat bagi PT. Diana Indonesia Cabang Makassar seperti yang digunakan kebanyakan perusahaan dagang pada umumnya untuk mengakui pendapatannya.
2. Dengan menggunakan metode pengakuan pendapatan sejalan dengan realisasi penerimaan kas maka laporan keuangan dapat memberikan gambaran yang sebenarnya.
3. Kemungkinan tidak keseluruhan piutang dapat ditagih.

Penerapan pengakuan pendapatan pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar ini sesuai dengan PSAK No.23 tentang pendapatan dimana dalam akuntansi untuk pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi dari penjualan barang atau produk.

Pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar pengakuan pendapatan diakui atas dasar peristiwa ekonominya yaitu penjualan barang dengan pengklasifikasian berdasarkan atas kriteria kondisi yang telah dipenuhi sebagai berikut:

1. Perusahaan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

3. Jumlah pendapatan atas penjualan barang dapat diukur dengan andal.
4. Manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan.
5. Biaya yang terjadi akan terjadi sehubungan transaksi penjualan barang dapat diukur.

Melihat dari metode dan cara perhitungan bunga pada penjualan angsuran perusahaan tidak ditemukan perbandingan karena perusahaan telah melakukan perhitungan bunga sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No.23).

C. Masalah Sehubungan dengan Transaksi Penjualan Angsuran

Terdapat dua masalah umum yang dihadapi dalam penjualan angsuran yang keduanya akan dibahas satu-satu penulis yaitu:

1. Keterlambatan Penerimaan Angsuran

Salah satu masalah yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan penjualan angsuran adalah adanya piutang yang telah jatuh tempo tetapi belum bisa dilunasi oleh konsumen dengan alasan satu dan lain hal. Untuk menghadapi masalah ini perusahaan telah menerapkan kebijakan berupa pemberian sanksi berupa denda sebesar 0,2% per hari yang dihitung besarnya angsuran yang telah jatuh tempo yang terlambat dilunasi.

Tetapi jika keterlambatan pelunasannya telah mencapai satu bulan maka perusahaan akan mengirimkan surat peringatan kepada konsumen yang

bersangkutan atas keterlambatan pembayaran angsurannya. Jika sebulan setelah surat peringatan diberikan dan konsumen tersebut masih belum juga dapat melunasi piutangnya maka perusahaan akan mengambil tindakan kebijakan lain untuk mencegah kerugian yang lebih besar yang mungkin akan dialami perusahaan yaitu berupa penarikan kembali kendaraan yang telah dibeli konsumen tersebut.

2. Tidak Tertagihnya Piutang, Pembatalan Kontrak, dan Pemilikan Kembali

Berdasarkan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan maka setiap keterlambatan atas penerimaan angsuran akan dikenakan denda sebesar 0,2% per hari keterlambatan.

Tetapi denda-denda tersebut juga mempunyai batas waktu yang dalam hal ini perusahaan menerapkan batas waktu maksimum keterlambatan pelunasan adalah 12 bulan yaitu sebulan setelah dikirimkan surat peringatan oleh perusahaan. Jika dalam waktu dua belas bulan keterlambatan konsumen masih tidak sanggup melunasi angsurannya yang jatuh tempo, maka perusahaan akan mengambil langkah yang lain yaitu dengan menarik kembali kendaraan yang dibeli oleh konsumen tersebut. Hal ini tentu saja dimaksudkan untuk mencegah perusahaan mengalami kerugian yang lebih besar lagi.

D. Kesesuaian Dengan Standar Akuntansi Keuangan

Kesesuaian dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) N0. 23 bahwa pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi tersebut dipenuhi:

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan kepada pembeli.
2. Perusahaan tidak lagi mengelolah atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
3. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir pada perusahaan tersebut.
5. Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

PEMBAHASAN:

Dengan hal ini, perusahaan sudah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan, karena sudah diterimanya uang muka kepada pembeli berarti perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan kepada pembeli. Perusahaan tidak lagi mengelolah atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual. Sesuai dengan penelitian tedahulu yang dilakukan oleh Drs. Lukieto Cahyadi “Pengakuan Pendapatan pada PT. Yudhistira Ghalia Indonesia Kantor Pematang Siantar” adapun hasil penelitiannya mengatakan bahwa Penerapan akuntansi secara dasar akrual basis dimana transaksi dan peristiwa diakui pada saat kejadian, dengan menggunakan metode pengakuan pendapatan pada saat penjualan dan pendapatannya diperoleh dari pendapatan penjualan barang maka penerapan tersebut sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.23 tentang

pendapatan. Maka pengakuan pendapatan cicilan oleh PT. Yudhistira Ghalia Indonesia dapat dikatakan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk penerapan penjualan cicilan (angsuran)

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

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

- a. Bila perusahaan menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak 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 akan terjadi retur.

Jika perusahaan hanya menahan risiko tidak signifikan atas kepemilikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan diakui. Misalnya, penjual mungkin menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas dari jumlah yang jatuh tempo. Dalam hal seperti itu, jika perusahaan telah memindahkan manfaat kepemilikan dan risiko yang signifikan transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan harus diakui. Contoh lain perusahaan yang hanya menahan risiko yang tidak signifikan dari kepemilikan adalah dalam penjualan eceran dengan syarat dapat dikembalikan bila pelanggan tidak puas. Pendapatan dalam hal ini diakui pada waktu penjualan dilakukan jika penjual dapat mengestimasi secara andal retur yang akan terjadi dan mengakui suatu kewajiban untuk retur berdasarkan pengalaman sebelumnya dan faktor-faktor lain yang relevan.

Pendapatan diakui 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 ijin untuk pengiriman imbalan untuk suatu penjualan di suatu negara asing. Bila ijin diberikan, ketidakpastian tersebut dihilangkan dan pendapatan diakui. Namun, bila suatu ketidakpastian timbul

tentang kolektibilitas sejumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak tertagih atau jumlah yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban, menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semula.

Pendapatan dan beban sehubungan dengan suatu transaksi atau peristiwa tertentu diakui secara bersamaan; proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban (*matching revenue and expose*). 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.

Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa perusahaan dapat mengukur laba kotor sejalan dengan penerimaan kas. Ini berarti perusahaan dapat mengukur pendapatan yang andal dan dapat meramalkan segala resiko yang mungkin akan terjadi selama pelunasan angsuran.

Seperti yang dikemukakan dalam Standar Akuntansi Keuangan mengenai cara pengakuan pendapatan bunga, bahwa bunga harus diakui atas dasar proporsi waktu yang memperhitungkan hasil efektif aktiva tersebut. Hal ini sesuai dengan apa yang dilakukan perusahaan dalam mencatat dan melaporkan pendapatan bunga dimana diakui pada saat diterima atau direalisasi.

Berdasarkan metode yang digunakan perusahaan dan melihat bagaimana perusahaan menerapkan metode pengakuan pendapatan pada saat penjualan

merupakan metode yang tepat bagi PT. Diana Indonesia Cabang Makassar seperti yang digunakan kebanyakan perusahaan dagang pada umumnya untuk mengakui pendapatannya. Dengan menggunakan metode pengakuan pada saat penjualan maka laporan keuangan dapat memberikan gambaran yang sebenarnya.

Penerapan pengakuan pendapatan pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar ini sesuai dengan PSAK No. 23 tentang Pendapatan dimana dalam akuntansi untuk pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi dari penjualan barang atau produk. Pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar pengakuan pendapatan diakui atas dasar peristiwa ekonominya yaitu penjualan barang dengan pengklasifikasian berdasarkan atas kriteria kondisi yang telah dipenuhi.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan mengenai metode penjualan angsuran pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar, dapat diketahui bahwa:

1. Pengakuan laba bruto perusahaan menerapkan metode laba bruto penjualan angsuran sejalan dengan periode penerimaan kas. Dalam hal ini laba bruto direalisasi sesuai dengan jumlah penerimaan kas dan angsuran yang diterima pada periode akuntansi yang bersangkutan. Hal ini sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No.23)
2. Metode Bunga yang digunakan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar adalah metode berkala yang dihitung atas besarnya angsuran pokok awal. Metode perhitungan bunga ini paling menguntungkan dalam penjualan angsuran karena menghasilkan bunga angsuran yang sama besar untuk setiap periode. Hal ini sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No.23)

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis ajukan beberapa saran kepada perusahaan:

1. Supaya perusahaan dalam melakukan pencatatan pengakuan pendapatannya selalu mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan (SAK)

No. 23 yang berlaku sehingga perusahaan selalu dapat menyajikan informasi keuangan yang benar.

2. Penjualan angsuran yang dilaksanakan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar didasarkan atas kontrak yang berjangka waktu lebih dari satu tahun, sehingga berdampak pada tingginya ketidakpastian atas tertagihnya piutang tersebut. Maka sebaiknya PT. Diana Indonesia Cabang Makassar menggunakan metode akrual basis dalam mengakui pendapatannya karena akan mengakibatkan pendapatan yang diakui akan nampak besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Belkaoui, Ahmad, 2006. *Accounting Theory* , Terjemahan, Edisi kelima. jakarta: salemba empat.
- Cahyadi, D. L. 2015. Pengakuan Pendapatan pada PT. Yudhistira Ghalia Indonesia Kantor Pematang Siantar. *Jurnal Ilmiah Accounting Changes, Volume 3 Nomor 1*
- Choirul Anwar, M. W. 2014. Analisis Tingkat Kuantitas Angsuran dan Peningkatan Unit Penjualan Kendaraan Bermotor Pada Dealer Resmi Motor PT. Niaga Utama Sejahtera. *Jurnal Ilmiah, volume 9 nomor 2.*
- Cynthia Dely, I. 2017. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Tri Manunggal Sakato. *Jurnal Ekonomi & Bisnis Dharma Andalas. Volume 19 Nomor 2.*
- Dewi, R. 2015. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.
- Fahuwu, Z. 2009. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Jakarta. Mitra Wacana Media.
- Ghozali Imam & Anis Chariri, 2007, *Teori Akuntansi*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hamidi, H, P, R, E. 2015. Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran dan Perlakuan Barang Yang Ditarik Kembali Pada PT. Kaisar Motor Jaya Batam. *Jurnal equilibria. Volume 2 Nomor 2.*
- Hery.2013. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Jakarta. Pusat Layanan Penerbitan Akademis.
- IAI.2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta. Salemba Empat
- Kalesaran Valentina Preisya. 2013. Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Millenia Berdasarkan PSAK No.23. *Jurnal EMBA. Volume 1 Nomor 3.*
- Kieso. 2007. Diterjemahkan oleh Emil Salim, *Akuntansi Intermediate*, Edisi Keduabelas, Jilid 2,. Erlangga, Jakarta.
- L.M.Samryn. 2011. *pengantar akuntansi* . Jakarta. Raja Grafindo Persada.

- Luayyi, S. 2013. Analisis Perbandingan Perhitungan Beban Bunga Pada Penjualan Angsuran. *Jurnal Cendekia. Volume 1 Nomor 3*.
- Putra Winata Hendra. 2013. Analisis dan Penerapan Akuntansi Yang Tepat Terhadap Penjualan Angsuran Pada CV “X” di Surabaya. *Jurnal Ilmiah, Volume 2 Nomor 2*.
- Putra, W, H. 2013. Analisis dan Penerapan Akuntansi yang Tepat Terhadap Penjualan Angsuran pada CV “X” di Surabaya. *Jurnal Ilmiah Volume 2 Nomor 2*
- Rismansyah, N. S. 2015. Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT. Wahana Bumi Riau Cabang Palembang. *Jurnal Media Wahana Ekonomika Vol.12 No.2*
- Rosy Aprieza Puspita Zandara, Karima, Z. 2014. Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada CV Muara 99 Pemekasan. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Volume 1 Nomor 17*.
- Rosyafah Siti, H, K, K, A. 2016. Analisis Penerapan PSAK No. 23 Tahun 2010 Tentang Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan pada PT. Dhezign Online Solution. *Jurnal Equity. Volume 2 Nomor 3*.
- Samsu Saharia. 2013. Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK No. 23 Pada PT. Misa Utara Manado. *Jurnal EMBA. Volume 1 Nomor 3*.
- Santoso Iman. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accounting)*.Bandung. Refika Aditama
- Suparwoto, L. 2007. *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Intermediate Accounting)* Buku Satu. Bandung: Refika Aditama.
- Zulzilatul Karima, Z, P, A, R. 2014. Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada CV. Muara '99 Pemekasan. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Volume 1 Nomor 17*.

ABSTRAK

Hasriati. 2017. Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Angsuran Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No. 23) Pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar. (dibimbing oleh H. Sultan Sarda dan Linda Arisanty Razak)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengakuan, pengukuran, dan pengungkapan pendapatan atas penjualan angsuran berdasarkan PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) No. 23 pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai metode penjualan angsuran pada PT. Diana Indonesia Cabang Makassar, dapat diketahui bahwa dalam pengakuan laba bruto, perusahaan menerapkan metode laba bruto penjualan angsuran sejalan dengan periode penerimaan kas. Dalam hal ini laba bruto direalisasi sesuai dengan jumlah penerimaan kas dan angsuran yang diterima pada periode akuntansi yang bersangkutan. Metode Bunga yang digunakan oleh PT. Diana Indonesia Cabang Makassar adalah metode berkala yang dihitung atas besarnya angsuran pokok awal. Metode perhitungan bunga ini paling menguntungkan dalam penjualan angsuran karena menghasilkan bunga angsuran yang sama besar untuk setiap periode.

Pencatatan PT. Diana Indonesia Cabang Makassar sudah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.23 , karena sudah diterimanya uang muka kepada pembeli berarti perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan kepada pembeli. Perusahaan tidak lagi mengelolah atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.

Kata Kunci: Pendapatan, Pengakuan, Penjualan, PSAK No.23

RIWAYAT HIDUP



HASRIATI, Dilahirkan di Kabupaten Kolaka Utara tepatnya di Kecamatan Lasusua Kelurahan Lasusua pada hari rabu tanggal 01 januari 1997. Anak keempat dari enam bersaudara, pasangan dari H. Arifin dan Hj. Hafisah. Peneliti menyelesaikan pendidikan di Sekolah Dasar di SD MIN (Madrasah Ibtidaiyah Negeri) 1 Lasusua Kecamatan Lasusua Kabupaten Kolaka Utara pada tahun 2007. Pada tahun itu juga peneliti melanjutkan pendidikan di MTSN (Madrasah Tsanawiyah Negeri) 1 Lasusua dan tamat pada tahun 2010 kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Lasusua pada tahun 2010 dan selesai pada tahun 2013. Pada tahun 2013 peneliti melanjutkan pendidikan di salah satu perguruan tinggi swasta tepatnya di Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH MAKASSAR) Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEBIS) peneliti menyelesaikan kuliah strata satu (S1) pada tahun 2018.