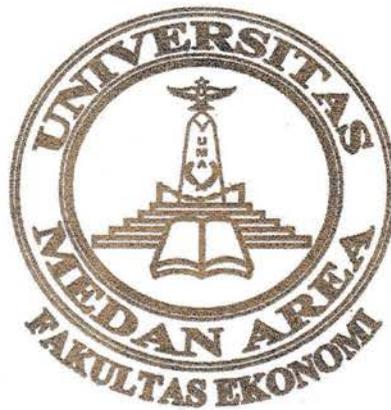


**PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN PADA  
PT. VARIA INTRA FINANCE CABANG MEDAN**

**SKRIPSI**

**Oleh :**

**EDOLINO PUJIAMA  
NPM : 09 833 0154**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
M E D A N  
2 0 1 3**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

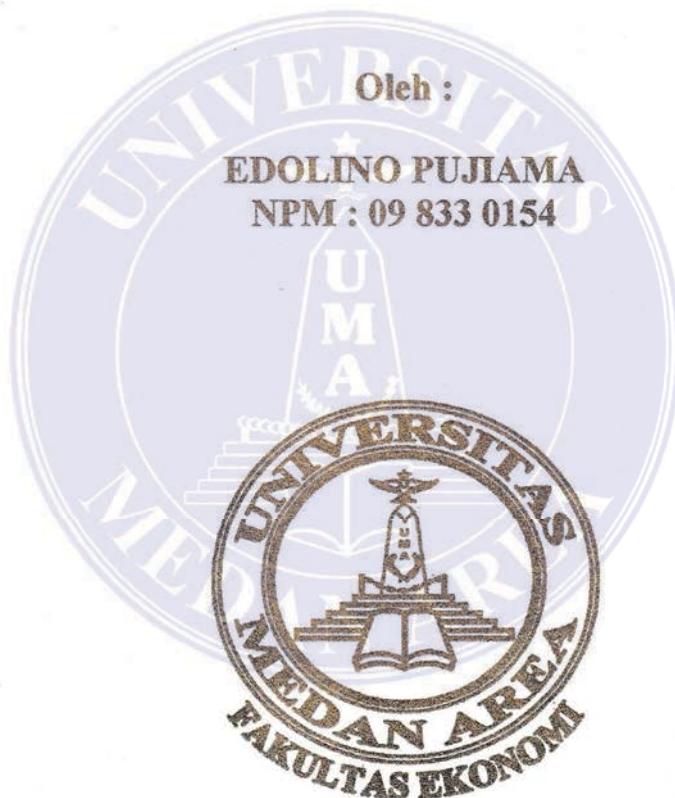
Document Accepted 5/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN PADA  
PT. VARIA INTRA FINANCE CABANG MEDAN**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan  
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2013**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 5/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Judul Skripsi : Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan  
Medan Nama Mahasiswa : EDOLINO PUJIAMA  
No. Stambuk : 09 833 0154  
Jurusan : Akuntansi

Menyetujui :  
Komisi Pembimbing

Pembimbing I



(Drs. Rasdianto, AK.,M.Si)

Pembimbing II



(Dra. Hj. Rosmaini, Ak.,MMA)

Mengetahui :

Ketua Jurusan



(Linda Lores, SE.,M.Si)

Dekan



(Prof. Dr. Sya'ad Afifuddin, SE.,M.Ec)

Tanggal Lulus :

2013

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 5/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber  
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)5/2/24

## ABSTRAK

**EDOLINO PUJIAMA , NPM : 098330154 , PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN PADA PT. VARIA INTRA FINANCE CABANG MEDAN . SKRIPSI 2013.** Pembimbing I: **Drs.Rasdianto,Ms.Ak**  
Pembimbing II: **Dra. Hj.Rosmaini,Ak**

Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari cara penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan penjualan angsuran. Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan akuntansi penjualan angsuran pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan akuntansi penjualan angsuran pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan. Bagaimana penerapan penjualan angsuran dan metode perhitungan bunga pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dan metode analisis Komparatif.

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan angsuran pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan, Laba kotor diakui sebanding dengan penerimaan uang kas atas penerimaan piutang cicilan sedangkan untuk pembebanan bunga angsuran yang dilakukan adalah dengan pembebanan pembayaran berkala dalam jumlah yang sama, yang menyatakan bunga dan saldo pokok atau Bunga Anuitas.

**Kata Kunci : Penjualan Angsuran.**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan kuasanya yang senantiasa menyertai, membimbing, dan memberikan kemampuan serta kekuatan kepada Penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini . Skripsi ini berjudul “ PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN PADA PT. VARIA INTRA FINANCE CABANG MEDAN” , disusun dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Akuntansi Universitas Medan Area.

Penulis telah berupaya sedaya mampu penulis untuk menyajikan yang terbaik dalam penulisan skripsi ini dengan berbagai kendala yang dihadapi, namun penulis senantiasa sadar bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan baik dari segi penulisan maupun dari segi materi, oleh karena itu penulis mohon maaf sebelumnya dan membuka pintu diskusi seluas-luasnya demi mendekati kesempurnaan dalam skripsi ini.

Selama proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bimbingan, dorongan semangat, nasehat, dan bantuan lain baik secara moril maupun materil dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof.DR.H.Sya’ad Afifuddin,SE.MEc Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
2. Bapak Hery Syahrial,SE.MEc Selaku Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area

3. Ibu Linda Lores, SE.Msi Selaku ketua Program Studi Jurusan akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
4. Bapak Drs. Rasdianto,Ak,Msi Selaku pembimbing I
5. Ibu Dra.Hj.Rosmaini,Ak,MMA Selaku Pembimbing II
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmu sebagai bekal yang tak ternilai kepada penulis selama mengikuti perkuliahan
7. Bapak dan Ibu Staf Administrasi Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu penulis selama dalam masa perkuliahan dan telah membantu dalam segala pengurusan berkas-berkas sehingga skripsi ini dapat selesai
8. Ibu Ayu Sriwahyuni, S.Pd Selaku Branch Finance & Operation Manager PT. Varia Intra Finance Cabang Medan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian
9. Orang Tua Penulis A.Hutauruk dan S.Simanjuntak, S.Pd Terimakasih banyak untuk kasih sayang, didikan, dukungan berupa nasehat, do'a dan materi yang diberikan yang sangat berguna dalam hidup penulis.
10. Kakak : Kinsky Feron Tua Hutauruk, S.Psi , Pumpe Lince Valentina Hutauruk, S.Pd dan Soputri Evonnina Hutauruk, S.Psi yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi yang tulus, pengorbanan dan waktu selama penyelesaian skripsi ini
11. Adikku Raju Hater Olivito Hutauruk yang senantiasa mendo'akan penulis selama penyelesaian skripsi ini

12. Lae Hendry Saragih Sitio,ST yang senantiasa mmeberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini
13. Christy Stella Hensky Putri yang memberi semangat buat penulis untuk menyelesaikan skripsi ini
14. Tulang dan nantulang jona yang selalu memberikan dukungan dan semangat dalam penyelesaian skripsi ini
15. Abang Erwin Gultom,S.Pd dan Prananta Garcia,SH yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam penyelesaian skripsi ini
16. Sahabatku Grup simalem : Fazrul Baihaqi, Anton Pranoto sihotang, Sugeng Tri wibowo, Tiomas Wamilda sihombing,SE , Desmon Tonggo Tua Pasaribu, Sofyan Rahmadani, Adam Rahmadanu, Aditya Feberiansya Bangun.
17. Seluruh Teman akuntansi 09 baik mahasiwa/I pagi dan malam, yang sama-sama berjuang dalam perkuliahan terimakasih untuk semua semangat dan do'a nya atas kebersamaan yang sangat berkesan, sukses buat kita semua

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam penyusunan skripsi ini, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal itu disebabkan karena terbatasnya pengetahuan dan sempitnya pengalaman penulis, harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta dapat dijadikan acuan bagi peneliti selanjutnya, Trimakasih.

Medan, September 2013

Penulis

EDOLINO PUJIAMA



**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 5/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)5/2/24

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Pengertian Akuntansi Penjualan Angsuran .....	5
B. Metode Laba Kotor Penjualan Angsuran.....	10
C. Pembebanan Angsuran dan Bunga.....	16
D. Prosedur Penjualan Angsuran .....	24
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian .....	25
B. Jenis dan Sumber Data .....	26
C. Teknik Pengumpulan Data .....	27
D. Teknik Analisis Data .....	28

**BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian..... 29

B. Pembahasan hasil penelitian..... 41

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan..... 50

B. Saran..... 50

**DAFTAR PUSTAKA**



## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 2.1 Bunga Berkala atas Saldo Pokok yang terhutang antara Periode Angsuran.....	17
Tabel 2.2 Bunga Berkala atas masing-masing Angsuran yang Jatuh Tempo.....	19
Tabel 2.3 Perubahan Saldo Bunga Akrua.....	21
Tabel 2.4 Pembayaran Berkala dalam jumlah yang sama, yang Menyatakan Bunga dan Saldo Pokok.....	22
Tabel 2.5 Bunga Berkala yang dihitung atas Pokok Awal.....	23
Tabel 3.1 Rincian Waktu Penelitian.....	29
Tabel 4.1 Metode Anuitas.....	43
Tabel 4.2 Metode Flat.....	45
Tabel 4.3 Metode Long End Interest.....	46
Tabel 4.4 Metode Short End Interest.....	47
Tabel 4.5 Perbandingan Bunga.....	48

## DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 Struktur organisasi.....	30
-------------------------------------	----



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan sektor ekonomi khususnya di bidang perdagangan sangat pesat. Sesuai dengan perkembangan zaman kebutuhan seseorang atas barang-barang seperti alat transportasi semakin meningkat. Tetapi masalah yang dihadapi yaitu sebagian besar konsumen kurang mampu membeli secara tunai, sehingga mengakibatkan menurunnya penjualan yang secara otomatis mempengaruhi laba perusahaan.

Untuk mengatasi kendala tersebut perusahaan mengambil kebijakan melaksanakan penjualan secara angsuran, karena adanya keinginan untuk mendapatkan laba yang maksimal walaupun resiko yang dihadapi cukup besar. Penjualan angsuran merupakan fenomena umum di dalam bisnis modern bahkan telah menjadi trend atau gaya hidup modern. Kebutuhan yang begitu banyak, di sisi lain ingin tetap memiliki barang-barang seperti sepeda motor padahal pendapatan yang diperoleh terbatas. Di dalam fenomena yang seperti ini sangat dibutuhkan sistem angsuran dalam membeli barang-barang tersebut. Dengan adanya penjualan angsuran maka penjualan dapat ditingkatkan, karena konsumennya tidak hanya untuk golongan menengah keatas tapi dapat dijangkau oleh golongan menengah kebawah.

Dalam penjualan angsuran terdapat bunga yang diperoleh dari transaksi ini, bunganya relatif besar yang diperlakukan sebagai keuntungan oleh perusahaan. Perusahaan dagang pada umumnya lebih banyak mendapatkan

keuntungan dari penjualan angsuran, karena bunga yang diperoleh sangat besar, tetapi hal itu sesuai dengan resiko yang dihadapi oleh perusahaan yaitu kemungkinan keterlambatan dalam pembayaran, serta adanya piutang tidak tertagih. Untuk mengatasi kendala itu, sebelum perusahaan memberikan kredit kepada calon pembeli terlebih dahulu harus melakukan survey terhadap calon pembeli untuk mengetahui kesanggupannya dalam melunasi pembayaran.

Penjualan angsuran merupakan sistem penjualan yang membutuhkan waktu yang relatif panjang. Semakin panjang jangka waktunya maka semakin besar resiko piutang tidak tertagih. Untuk meminimalkan resiko tersebut maka dibuatlah kontrak perjanjian penjualan angsuran. Dalam kontrak perjanjian tersebut terdapat kesepakatan yang mengatur tentang denda keterlambatan penjualan angsuran, tingkat suku bunga, pembatalan kontrak dan termasuk masalah tata cara penarikan barang dari penjualan angsuran jika pembeli tidak sanggup membayar kewajibannya.

Untuk itu perusahaan mengambil kebijakan mengatasi resiko keterlambatan pembayaran dengan adanya penarikan kembali barang yang telah dijual sesuai dengan perjanjian/kontrak yang telah disepakati. Di dalam kontrak itu akan dijelaskan bagaimana kebijakan perusahaan terhadap pengembalian uang pembeli, jumlah persentase pengembalian uang atas penarikan kembali atau tidak ada sama sekali pengembalian uang jika barang yang dibeli tersebut ditarik kembali.

Penulis memilih PT. Varia Intra Finance Cabang Medan sebagai objek penelitian karena PT. Varia Intra Finance Cabang Medan melaksanakan penjualan angsuran terhadap sepeda motor merk APP KTM , untuk itu penulis ingin sekali mengetahui bagaimana PT. Varia Intra Finance Cabang Medan menerapkan akuntansi penjualan angsuran.

Dari uraian di atas maka penulis ingin membahas mengenai penjualan angsuran pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan dengan judul “ Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan “.

#### **A. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis ingin mengetahui lebih jelas bagaimana penerapan penjualan angsuran pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan. Permasalahan yang akan dibahas disini adalah “Bagaimana penerapan penjualan angsuran dan metode perhitungan bunga pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan”.

#### **B. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan penjualan angsuran dan metode yang digunakan dalam perhitungan bunga pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan.

#### **C. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini:

1. Bagi Penulis untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis khususnya mengenai penerapan akuntansi penjualan angsuran.

2. Bagi pihak lain dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya di masa mendatang.



## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Pengertian Akuntansi Penjualan Angsuran

Penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, karena erat hubungannya dengan perolehan laba. Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis disertai dengan keadaan yang berubah-ubah, sehingga menimbulkan problema yang kompleks.

Sebelum membahas lebih jauh, ada baiknya penulis memberikan pengertian dari akuntansi dan penjualan angsuran agar nantinya diperoleh pemahaman yang lebih baik dalam mengartikan akuntansi penjualan angsuran itu sendiri.

Menurut Accounting Principle Board (APB) Statement No.4 dalam Sofyan Syafri, “ Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa. Fungsinya adalah memberikan informasi kuantitatif, umumnya dalam ukuran uang, mengenai suatu badan ekonomi, sebagai dasar dalam memilih diantara beberapa alternatif.”

Menurut Syafri (2008:5) “akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur dan menyampaikan informasi ekonomi sebagai bahan informasi dalam hal mempertimbangkan berbagai alternatif dalam mengambil kesimpulan oleh para pemakainya”.

Menurut Charles (2006:4), “akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktiva bisnis, memproses informasi tersebut menjadi laporan dan mengkomunikasikan hasilnya kepada para pembuat pengambil keputusan”.

Dengan demikian, dapat dikatakan akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi umum dari keseluruhan operasi dan juga merupakan bagian pengetahuan dasar yang dibatasi oleh konsep informasi. Dapat dilihat pula bahwa akuntansi juga memperbaiki lingkungannya serta memegang peranan penting dalam pelaksanaan keputusan dan tindakan ekonomi, sosial, politik, hukum, dan organisasional dengan memberikan informasi untuk penilaian kembali dan menemukan cara-cara serta pencarian alternatif untuk pencapaian tujuan.

Kemudian penulis juga akan membahas pengertian dari penjualan dimana sebenarnya telah banyak dirumuskan oleh para ahli ekonomi pada dewasa ini melalui definisi mereka masing-masing, antara lain menurut Winarno dan Ismaya (2003:380), Penjualan diartikan sebagai :

Suatu transaksi yang melibatkan pengiriman atau penyerahan produk, hak atau jasa dalam pertukaran untuk penerimaan kas, janji pembayaran, atau yang dapat disamakan dengan uang, atau kombinasinya. Transaksi ini dicatat dan dilaporkan sebesar jumlah kas, janji pembayaran, atau ekuivalen dengan uang yang diterima.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu perjanjian antara penjual dan pembeli yang memindahkan hak pemilikan barang kepada pembeli dengan kompensasi pembayaran uang kepada penjual, baik secara tunai maupun secara angsuran. Penjualan dari suatu perusahaan dagang dapat dilihat dari pendapatan yang tercantum dari laporan laba rugi perusahaan. Dengan demikian, secara umum penjualan dapat juga disebut pendapatan seperti dalam perusahaan jasa.

Pengertian penjualan berdasarkan kamus istilah akuntansi, keuangan, dan investasi menurut syahrul,dkk (2006:364) adalah “pendapatan yang diterima dari pertukaran barang dan dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu, baik berdasarkan kas ( sebagaimana diterima) atau berdasarkan aktual ( sebagaimana diperoleh)”.

Dari defenisi di atas, dapat dikatakan bahwa sumber pendapatan dari perusahaan dagang pada umumnya adalah berasal dari penjualan. Oleh karena itu penjualan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kegiatan operasi perusahaan.

Untuk dapat disebut penjualan, suatu transaksi harus menyangkut pemindahan resiko-resiko yang timbul sebagai akibat pemilikan tersebut. Selanjutnya dikatakan oleh Yudiati dan Wahyudi (2006:128), “ Transaksi penjualan barang dagang dalam perusahaan dagang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit, atau sebagian secara tunai dan sisanya dibayar secara kredit”.

Dengan demikian penjualan kredit atau angsuran dapat dimengerti sebagai suatu penjualan yang pembayarannya diterima dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian yang dibuat antara penjual dan pembeli. Oleh karena itu dilihat dari segi pelaksanaannya, penjualan secara angsuran lebih rumit daripada penjualan secara tunai karena melibatkan lebih banyak prosedur penjualan dan bagian di dalam perusahaan.

Sedangkan menurut Ikatan Akuntan Indonesia PSAK No 23, (2002:23) Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila kondisi berikut dipenuhi:

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat pemilikan barang kepada pembeli.

2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian afektif atas barang yang dijual.
3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Dari kedua batasan di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah jumlah tertentu yang dibebankan kepada langganan atas penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi, tanpa memperhatikan apakah telah atau belum dibayar, berkenaan dengan kegiatan perusahaan.

Dalam metode penjualan ada beberapa cara yang dilaksanakan yaitu:

1. Penjualan tunai (cash) adalah penjualan yang pelunasannya dilaksanakan pada saat terjadinya transaksi jual beli.
2. Penjualan secara kredit (angsuran) adalah penjualan yang pembayarannya memerlukan waktu beberapa lama atau dibayar secara bertahap sesuai waktu yang ditentukan.
3. Penjualan konsinyasi adalah penyerahan barang secara fisik oleh pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen dan diatur dalam surat perjanjian, hak atas barang masih tetap ditangan penjual sampai barang tersebut dijual agen. Agen pada penjualan konsinyasi disebut konsinyasi (consignee) hanya bertindak untuk menjual dan akan memperoleh komisi atas barang yang dijualnya.
4. Penjualan secara beli sewa (leasing) dalam hal ini pembeli bertindak sebagai penyewa dalam jangka waktu yang lama, dimana pada akhir

masa sewa sipenyewa barang diberikan hak untuk membeli, atau sipenyewa dapat langsung memiliki barang tersebut.

Kemudian penulis akan membahas pengertian penjualan angsuran dimana menurut Zebua (2009:71) “Penjualan angsuran adalah penyerahan produk milik penjual kepada pembeli dengan menerima pembayaran uang muka( down payment) dan sisanya diangsur sesuai dengan yang diperjanjikan“.

Dari defenisi di atas dapat diambil suatu kesimpulan bahwa penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan secara kredit dan pelunasannya dilakukan secara bertahap, dimana biasanya saat perjanjian pihak penjual akan menerima uang muka (dalam kasus tertentu ada yang tidak memakai uang muka) dan barang diserahkan kepada pembeli, sedangkan sisanya akan dibayar beberapa kali pembayaran pada waktu-waktu tertentu secara teratur selama beberapa bulan atau beberapa tahun.

Pada penjualan angsuran, ada beberapa istilah yang biasanya dipakai, antara lain :

1. Down payment (uang muka) yaitu sejumlah uang yang dibayar oleh pembeli saat terjadinya transaksi sebagai pembayaran pertama.
2. Installments (cicilan atau angsuran) yaitu sederetan pembayaran yang dilakukan langganan, cicilan yang dibayar setelah barang diterima. Batas waktu pembayaran cicilan satu dengan yang lainnya dan jumlah pembayaran biasanya sama.
3. Installments Contact (Surat perjanjian kontrak penjualan) yaitu surat perjanjian yang ditandatangani langganan yang isinya antara lain syarat

penjualan, jenis dan harga barang, jumlah uang muka, jumlah angsuran, sanksi yang dikenakan jika terlambat membayar angsuran dan sebagainya.

#### **A. Metode Laba Kotor Penjualan Angsuran**

Dalam menentukan tingkat hasil dari aktifitas penjualan, dimana tingkat hasil penjualan yang diperoleh dapat diketahui dengan cara mengalihkan jumlah unit yang terjual dengan harga pokok penjualan per unit, diperlukan suatu metode, dimana hasil metode ini dapat dijadikan sebagai dasar bagi pihak manajemen dalam menetapkan berapa besar tingkat volume penjualan yang harus dicapai serta pada tingkat harga berapa produk tersebut layak untuk dijual.

Laba kotor merupakan selisih lebih yang diperoleh antara pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang maupun jasa dengan harga pokok barang yang dijual.

Dari uraian di atas maka dapat dikemukakan dengan jelas bahwa laba kotor merupakan hasil pengurangan antara penjualan bersih dengan harga pokok barang yang dijual, dimana jumlah penjualan bersih melebihi jumlah harga pokok barang yang dijual.

Berdasarkan hal tersebut maka dapat diketahui bahwa ada dua unsur pembentuk laba kotor yaitu :

##### **1. Penjualan atau pendapatan**

Pada dasarnya agar perusahaan dapat bertahan hidup maka perusahaan tersebut harus mendapatkan laba yang layak sesuai dengan pengorbanan yang



telah dilakukan. Perolehan laba dapat dicapai dengan cara melakukan penjualan, baik ke pasar maupun kepada para pelanggan yang membutuhkan barang tersebut. Jumlah ini tidak meliputi tambahan rekening penjualan dan pajak pemerintah yang harus dikumpulkan perusahaan kepada pemerintah.

Hasil penjualan ini merupakan sumber utama pendapatan yang diperoleh perusahaan. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia yaitu sebagai berikut pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari penanam modal.

Umumnya pendapatan diperoleh dari aktivitas-aktivitas seperti penjualan produk, penyerahan jasa atau kegiatan operasi normal perusahaan yang lainnya. Hasil-hasil dari penjualan sumber daya seperti pabrik dan peralatannya atas investasi jangka panjang tidak boleh dicantumkan sebagai pendapatan, namun demikian jika harta tersebut dijual secara menguntungkan, kenaikan dalam harta bersih yang diakibatkannya harus dilaporkan sebagai suatu komponen laba tersendiri.

## 2. Harga pokok penjualan

Kegiatan utama yang dijalankan oleh perusahaan manufaktur adalah menghasilkan suatu produk, yang dimulai dari pengolahan bahan mentah yang masuk dalam proses produksi sampai produk tersebut menjadi produk jadi yang siap dipasarkan.

Sebelum produk tersebut dijual kepasar atau kepada konsumen yang membutuhkannya, terlebih dahulu pihak manajemen perusahaan harus mengetahui harga pokok produksi terhadap barang yang dihasilkan tersebut. Dengan diketahui harga pokoknya maka penetapan harga jual terhadap produk tersebut akan mudah dilakukan.

Unsur utama pembentuk harga jual suatu produk adalah harga pokok dan barang yang dijual tersebut. Tanpa diketahui harga pokok dari barang yang akan dijual maka manajemen perusahaan akan mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual yang layak terhadap produk bersangkutan.

Suatu perubahan laba kotor disebabkan oleh suatu faktor atau gabungan dari faktor-faktor yaitu berubahnya harga jual produk, berubahnya volume penjualan dan berubahnya unsure-unsur harga pokok. Dari ketiga faktor ini maka penyebab faktor yang kedua yaitu berubahnya volume penjualan merupakan faktor yang utama berubahnya laba kotor. Perubahan volume penjualan ini menunjukkan adanya perubahan dalam jumlah satuan fisik produk yang dijual, sedangkan perubahan produk campuran atau perubahan penjualan campuran menunjukkan perubahan dalam komposisi barang-barang yang dijual.

Suatu perusahaan pada umumnya sebelum memulai kegiatan operasinya telah menyusun anggaran secara menyeluruh, termasuk anggaran laba ruginya. Dalam penyusunan anggaran ini telah dilakukan analisa dan pertimbangan-pertimbangan terhadap semua faktor-faktor yang akan mempengaruhi operasi perusahaan dimasa mendatang dan diadakan koordinasi antara bagian-bagian

yang ada dalam perusahaan tersebut. Oleh karena itu, analisa laba kotor ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan antara anggaran laba rugi dengan realisasinya pada periode tersebut, lebih-lebih kalau perusahaan menggunakan sistem standar terhadap biaya-biaya perusahaan.

Kornelius Harefa,( 2011:94) “Metode penetapan laba kotor (gross profit) pada penjualan cicilan secara umum dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Laba kotor diakui pada periode terjadinya penjualan cicilan
2. Laba kotor diakui sebanding dengan penerimaan uang kas atas penerimaan piutang cicilan”.

#### **Penetapan laba kotor diakui pada periode terjadinya penjualan cicilan**

Laba kotor dari penjualan secara cicilan dapat diakui pada saat terjadinya penjualan tersebut dan setelah terjadinya penandatanganan perjanjian jual-beli yang memiliki kekuatan hukum antara penjual dan pembeli. Dalam kesepakatan ini harus menentukan secara tegas tentang syarat pembayaran yang dilakukan pembeli, syarat penyerahan barang dagangan, dan lain-lain yang dianggap perlu, termasuk tentang biaya asuransi apabila kedua belah pihak menyepakati untuk menggunakan jasa perusahaan asuransi. Seluruh biaya yang timbul dari penjualan cicilan tersebut akan dibebankan menjadi beban operasional perusahaan. Penggunaan metode ini kelihatannya relatif lebih mudah secara teori, namun secara praktisi kemungkinan agak susah diterapkan oleh karena jika pihak pembeli gagal memenuhi kewajibannya sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati, maka menimbulkan koreksi

terhadap laba periode tersebut. Sudah tentu hal ini sangat merepotkan sekali bagi penjual, sebab banyak pihak yang harus terlibat dan dihadapi, tak terkecualinya instansi perpajakan.

### **Penetapan laba kotor yang diakui sebanding dengan penerimaan uang kas atas penerimaan piutang cicilan**

Penetapan laba kotor dari penjualan cicilan dapat juga dilakukan pada saat diterimanya uang kas dari hasil penagihan piutang cicilan dari pembeli. Perolehan kas masuk tersebut merupakan dasar untuk mengakui atau menetapkan laba kotor. Berbagai macam pandangan yang digunakan untuk menetapkan laba kotor dari hasil penjualan secara cicilan yang menjadikan penerimaan kas sebagai dasar untuk mengakui laba kotor, terdiri dari :

1. Penerimaan uang kas dipandang sebagai perolehan kembali harga pokok barang yang dijual. Metode ini memperlakukan uang yang diterima dari hasil penagihan piutang usaha sebagai perolehan kembali atau penutupan harga pokok produk yang dijual tersebut. Setelah cicilan uang kas yang diterima telah dapat menutupi harga pokok penjualan produk tersebut, maka cicilan berikutnya hingga sampai lunas baru dianggap atau ditetapkan sebagai laba.
2. Penerimaan uang kas dipandang sebagai realisasi laba kotor. Metode ini merupakan kebalikan dari pandangan yang pertama, dimana setiap penerimaan uang kas dari hasil penagihan piutang usaha diperlakukan sebagai laba kotor. Setelah penerimaan uang kas sudah mencukupi nilai laba kotor yang telah ditetapkan sebelumnya, baru penerimaan

cicilan uang kas berikutnya sampai lunas dari pembeli ditetapkan sebagai perolehan harga pokok penjualan dari produk yang dijual tersebut.

3. Penerimaan uang kas dipandang sebagai perolehan kembali harga pokok dan realisasi laba penjualan. Metode ini merupakan penggabungan dari kedua metode diatas , yang mana setiap penerimaan uang kas dari hasil penagihan piutang usaha diperlakukan menjadi dua bagian, yaitu sebagai perolehan harga pokok penjualan dan sebagai realisasi laba dari penjualan tersebut.

Kemudian, pada penggunaan metode angsuran (cicilan) dalam perkiraan, maka selisih antara harga jual kontrak dan harga pokok penjualan dicatat sebagai laba kotor yang ditangguhkan. Saldo ini ditetapkan sebagai pendapatan, yang secara berkala membandingkan periode penagihan uang kas terhadap harga jual. Dengan kata lain, presentase laba kotor awal atas penjualan diperhitungkan pada penagihan berkala untuk menentukan jumlah yang harus ditetapkan sebagai pendapatan. Pada tiap akhir periode saldo laba kotor yang ditangguhkan, yang masih terdapat dalam buku-buku sama dengan presentase laba kotor yang diperhitungkan atas saldo piutang angsuran pada tanggal itu.

Penangguhan laba kotor, pada dasarnya menyatakan penangguhan hasil penjualan yang disertai dengan penangguhan harga pokok penjualan, yang berkaitan dengan hasil penjualan . Penangguhan laba kotor dapat menyatakan penangguhan biaya yang dikeluarkan dalam promosi penjualan angsuran.

Akan tetapi praktek ini, biasanya sulit dipertahankan. Walaupun biaya barang dagangan dipandang sebagai nilai aktiva yang dapat dikompensasikan untuk tahun berikutnya, namun biaya penjualan dan administrasi secara umum tidak dapat dibuat untuk nilai seperti itu. Disamping itu, kesulitan yang serius akan kita jumpai dalam memilih biaya yang harus ditanggungkan dan dalam menentukan prosedur pembebanan yang harus ditempuh dalam penangguhan seperti itu. Perlu ditegaskan, bahwa pendapatan atas penjualan angsuran tidak bebas dari biaya, biaya tertentu akan terus membebani biaya pembukuan, penagihan, dan pelayanan produk (produk servicing) Misalnya, dan sementara itu biaya lainnya akan dikeluarkan pada tenggang waktu yang berbeda . kerugian yang berkaitan dengan ketidakbayaran, pemilikan kembali, dan piutang tak tertagih. Akuntansi dengan metode angsuran biasanya berarti penangguhan laba kotor tetapi penetapan biaya penjualan dari administrasi dalam periode pengeluarannya.

### **B. Pembebanan Angsuran dan Bunga**

Persetujuan untuk pembayaran bunga berkala pada umumnya mengambil salah satu dari bentuk sebagai berikut :

1. Bunga dihitung atas saldo pokok yang terhutang dengan cara ini kadang-kadang disebut *Bunga jangka panjang (long-end interest)*.
2. Bunga dihitung atas masing-masing angsuran yang harus dibayar, dari tanggal kontrak penjualan angsuran ditandatangani sampai tanggal pembayaran angsuran. Bunga yang dihitung dengan cara ini disebut *Bunga jangka pendek (short-end interest)*.

3. Pembayaran berkala dalam jumlah yang sama dan menyatakan bunga atas saldo pokok yang terhutang antara periode angsuran , sisanya merupakan pengurangan dalam saldo pokok.
4. Bunga sepanjang periode pembayaran dihitung atas pokok semula.

Untuk mengilustrasikan rencana pembayaran di atas ini, penulis mengasumsikan bahwa pada tanggal 30 juni, sebuah peralatan (equipment) dijual dengan cicilan sebesar \$400. Syarat penjualan mengharuskan pembayaran uang muka sebesar \$100, dan sisanya harus dibayar dalam 6 kali angsuran bunga dengan bunga sebesar 12%. Pembayaran menurut masing-masing pola itu diuraikan dibawah ini.

#### **Bunga berkala atas saldo pokok yang terhutang antara periode angsuran**

Jika pembayaran produk bulanan 6 kali @\$50 harus dilakukan bersama-sama dengan bunga yang harus dibayar atas saldo pokok yang terhutang antara tanggal-tanggal angsuran, maka pembayaran akan dilakukan seperti terlihat dalam tabel di bawah ini :

Tabel 2.1

Bunga berkala atas saldo pokok yang terhutang antara periode angsuran

Tanggal	Bunga atas saldo yang terhutang 1% per bulan	Pembayaran angsuran yang jatuh tempo	Total pembayaran	Saldo pokok
30 Juni.....				\$400,00
30 Juni.....		\$100,00	\$100,00	300,00
31 Juli.....	\$3,00	50,00	53,00	250,00
31 Agustus.....	2,50	50,00	52,50	200,00
30 September...	2,00	50,00	52,00	150,00
31 Oktober.....	1,50	50,00	51,50	100,00
30 November...	1,00	50,00	51,00	50,00
31 Desember....	0,50	50,00	50,55	Nol
	<u>\$10,50</u>	<u>\$400,00</u>	<u>\$410,50</u>	

Penjualan dan pembayaran angsuran pertama akan dicatat seperti berikut:

Transaksi	Dalam buku pihak pembeli	Dalam buku pihak penjual
30 juni untuk mencatat penjualan angsuran \$400, dan pembayaran uang muka \$100	Perlengkapan...\$400,00 Hutang usaha Angsuran.....\$400,00 Hutang usaha Angsuran.....\$100,00 Kas.....\$100,00	Piutang usaha Angsuran.....\$400,00 Penjualan angsuran.....\$400,00 Kas.....\$100,00 Piutang usaha Angsuran.....\$100,00 Kas.....\$ 53,00
31 juli untuk mencatat pembayaran angsuran pertama \$50 dan bunga 12% untuk satu bulan atas saldo yang terutang sebesar \$300	Hutang usaha Angsuran.....\$ 50,00 Beban bunga....\$ 3,00 Kas.....\$ 53,00	Piutang usaha Angsuran.....\$ 50,00 Pendapatan bunga....\$ 3,00
31 Agustus untuk mencatat pembayaran kedua \$50 dan bunga 12% untuk satu bulan atas saldo yang terutang sebesar \$250.	Hutang usaha Angsuran.....\$ 50,00 Beban bunga....\$ 2,50 Kas.....\$ 52,50	Kas.....\$ 52,50 Piutang usaha Angsuran.....\$ 50,00 Pendapatan bunga....\$ 2,50

### Bunga Berkala Atas Masing-Masing Angsuran Yang Jatuh Tempo

Dimisalkan fakta-fakta yang sama kecuali jika bunga harus dibayar berkala atas angsuran yang jatuh tempo, dari tanggal kontrak penjualan angsuran sampai sampai dengan tanggal pembayaran angsuran. Pembayaran akan terjadi seperti terlihat dalam tabel di bawah ini :

Tabel 2.2  
Bunga Berkala Atas Masing-Masing Angsuran Yang Jatuh Tempo

Tanggal	Bunga dari tanggal Penjualan sampai dengan tanggal Pembayaran 1% per bulan	Pembayaran Angsuran yang Jatuh Tempo	Total Pembayaran	Saldo Pokok
30 Juni				\$400,00
30 Juni		\$100,00	\$100,00	300,00
31 Juli	\$ 0,50	50,00	50,00	250,00
31 Agustus	1,00	50,00	51,00	200,00
30 September	1,50	50,00	51,50	150,00
31 Oktober	2,00	50,00	52,00	100,00
30 November	2,50	50,00	52,50	50,00
31 Desember	3,00	50,00	53,00	Nol
	\$10,50	\$400,00	\$410,50	

Perlu dicatat, bahwa pembayaran bunga disini tidak sesuai dengan bunga akrual sebenarnya atas pokok yang belum dibayar. Dengan mengasumsikan bahwa laporan keuangan disusun tiap bulan, maka bunga akrual, yang didasarkan pada saldo pokok harus ditetapkan pada tiap akhir bulan, kemudian jumlah bunga yang dibayar dapat diimbangi dengan saldo ini.

Bunga akrual pada pembayaran angsuran tiap akhir bulan juli dan agustus dicatat sebagai berikut :

<u>Transaksi</u>	<u>Dalam buku pihak pembeli</u>	<u>Dalam buku pihak penjual</u>
31 juli	Beban bunga.....\$ 3,00	Bunga yang masih harus dibayar atas piutang usaha angsuran.....\$ 3,00
Untuk mencatat bunga yang masih harus dibayar sebesar 12% untuk 1 bulan atas saldo yang terutang sebesar \$300	Bunga yang masih harus dibayar atas hutang usaha angsuran.....\$3,00	Pendapatan bunga....\$ 3,00
Untuk mencatat pembayaran cicilan pertama \$50 dan bunga 12% untuk 1 bulan atas saldo yang terutang sebesar \$250.	Hutang usaha Angsuran.....\$50,00	Kas .....\$50,50
	Bunga yang masih harus dibayar atas hutang usaha angsuran.....\$ 0,50	Piutang usaha Angsuran.....\$50,00
	Kas .....\$50,50	Bunga yang masih harus dibayar atas piutang usaha.....\$ 0,50
31 Agustus	Beban bunga...\$ 2,50	Bunga yang masih harus dibayar atas piutang usaha angsuran.....\$ 2,50
Untuk mencatat bunga yang masih harus dibayar sebesar 12% untuk 1 bulan atas saldo yang terutang sebesar \$250	Bunga yang masih harus dibayar atas hutang usaha angsuran .....\$ 2,50	Pendapatan bunga...\$ 2,50
Untuk mencatat pembayaran angsuran sebesar \$50 dan bunga 12% untuk 2 bulan atas pembayaran angsuran kedua %50	Hutang usaha Angsuran.....\$50,00	Kas .....\$51,00
	Bunga yang masih harus dibayar atas Hutang usaha angsuran .....\$ 1,00	Piutang usaha Angsuran.....\$ 50,00
	Kas.....\$51,00	Bunga yang masih harus dibayar atas piutang usaha angsuran.....\$ 1,00

walaupun beban bunga lebih besar dari pada pembayaran untuk bunga yang ayat-ayat jurnal tersebut diatas, namun beban bunga ini menurun berkala sedangkan pembayarannya semakin naik. Setelah pembayaran terakhir, total pembayaran untuk bunga akan sama dengan total beban yang diterapkan. Perubahan saldo bunga akrual diikhtisarkan sebagai berikut:

Tabel 2.3  
Perubahan saldo bunga akrual

Tanggal	Kenaikan untuk bunga akrual (kredit)	Penurunan pembayaran (debit)	Saldo bunga akrual atas hutang usaha angsuran (kredit)
31 Juli	\$3,00	\$0,50	\$2,50
31 Agustus	2,50	1,00	4,00
30 September	2,00	1,50	4,50
31 Oktober	1,50	2,00	4,00
30 November	1,00	2,50	2,50
31 Desember	0,50	3,00	Nol

**Pembayaran berkala dalam jumlah yang sama, yang menyatakan bunga dan saldo pokok**

Apabila pembayaran berkala harus sama jumlahnya dan menyatakan bunga atas pokok yang belum dibayar serta jumlah yang harus ditetapkan pada pokok, maka pembayaran dalam jumlah yang sama diperoleh dengan menghitung akrual. Dengan menggunakan table actuarial yang ditetapkan, bahwa kewajiban sebesar \$300 dengan bunga akrual sebesar 12% dipenuhi dengan 6 kali pembayaran angsuran bulanan @ \$ 51,76. Tabel yang menunjukkan pembayaran dan alokasi pembayaran ini yaitu bunga dan pokok diperhatikan di bawah ini :

Tabel 2.4  
Pembayaran berkala dalam jumlah yang sama, yang menyatakan bunga dan saldo pokok

Tanggal	Pembayaran angsuran yang jatuh tempo	Bagian dari pembayaran yang menyangkut bunga akrual atas pokok (1% per bulan)	Saldo pembayaran yang menyatakan pengurangan dalam pokok	Saldo pokok
30 Juni				\$ 400,00
30 Juni	\$100,00		\$100,00	300,00
31 Juli	51,76	\$ 3,00	48,76	251,24
31 Agustus	51,76	2,51	49,25	201,99
30 September	51,76	2,02	49,74	152,25
31 Oktober	51,76	1,52	50,24	102,01
30 November	51,76	1,02	50,74	51,27
31 Desember	51,76	0,51	51,27	Nol
	\$410,58	\$10,58	\$400,00	

Pembayaran harus digunakan lebih dulu untuk bunga akrual atas pokok sampai dengan tanggal pembayaran dan kemudian digunakan pada pengurangan dalam jumlah pokok yang terutang, Ayat-ayat jurnal untuk mencatat pembayaran berkala dalam jumlah yang sama pada akhir bulan juli dan agustus ditunjukkan berikut ini :

<u>Transaksi</u>	<u>Dalam buku pihak pembeli</u>	<u>Dalam buku pihak penjual</u>
31 Juli		
Untuk mencatat pembayaran angsuran biasa pertama \$51,76 yang menyatakan pembayaran, bunga akrual sampai dengan tanggal ini \$3,00 (1% dari \$3,00), dan pokok \$48,76	Beban bunga..\$ 3,00 Hutang usaha Angsuran.....\$48,76 Kas.....\$51,76	Kas.....\$51,76 Pendapatan bunga...\$ 3,00 Piutang usaha Angsuran.....\$48,76
31 Juli		
Untuk mencatat pembayaran angsuran biasa pertama \$51,76 yang menyatakan pembayaran, bunga akrual sampai dengan tanggal ini \$2,51 (1% dari \$2,31), dan pokok sebesar \$49,25	Beban bunga..\$ 3,00 Hutang usaha Angsuran.....\$48,76 Kas.....\$51,76	Kas.....\$51,76 Pendapatan bunga..\$ 3,00 Piutang usaha Angsuran.....\$48,76

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 5/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)5/2/24

### Bunga Berkala yang dihitung atas pokok awal

Dengan menggunakan fakta-fakta yang sama, kecuali jika pembayaran bunga berkala dilanjutkan dengan 12% dari pokok awal selama kontrak penjualan angsuran berlaku. Maka pembayaran akan dilakukan seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel 2.5  
Bunga berkala yang dihitung atas pokok awal

Tanggal	Bunga yang Didasarkan Atas Pokok Awal (1% Per Bulan)	Pembayaran Angsuran yang Jatuh Tempo	Total Pembayaran	Saldo Pokok
30 Juni.....				\$400,00
30 Juni.....		\$100,00	\$100,00	300,00
31 Juli.....	\$ 4,00	50,00	54,00	250,00
31 Agustus.....	4,00	50,00	54,00	200,00
30 September...	4,00	50,00	54,00	150,00
31 Oktober.....	4,00	50,00	54,00	100,00
30 November....	4,00	50,00	54,00	50,00
31 Desember....	4,00	50,00	54,00	Nol
	\$24,00	\$400,00	\$424,00	

Meskipun masing-masing dari ketiga metode yang pertama itu menghasilkan bunga 12% per tahun, namun metode keempat diatas ini menghasilkan beban bunga efektif yang sebenarnya lebih daripada dua kali lipat tingkat 12% sementara itu, jumlah rata-rata yang terhutang selama masa laku kontrak penjualan angsuran sebesar \$175 (\$300 ditambah \$50) dibagi 21), beban bunga untuk periode 6 bulan berjumlah \$24, yang menghasilkan suku bunga mendekati 27% (\$48 bunga per tahun dibagi \$175 jumlah rata-rata yang terhutang).

### C. Prosedur Penjualan Angsuran

Kegiatan penjualan perlu dilakukan secara terus-menerus selama perusahaan masih beroperasi. Hal ini diperlukan karena sumber utama pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan berasal dari hasil penjualan barang dan jasa yang merupakan produk utama yang dihasilkan perusahaan bersangkutan, dan pendapatan itu nantinya digunakan untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional perusahaan.

Mengenai kegiatan penjualan ini, Zaki Baridwan (2005:109) mengemukakan bahwa “Prosedur penjualan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan”.

Dalam pelaksanaannya, prosedur penjualan mempunyai beberapa fungsi. Hal ini dapat terlihat dari pendapat yang disampaikan oleh Mulyadi (2001:211) bahwa “Fungsi prosedur penjualan antara lain : a) menerima order dari pembeli, b) menambah informasi penting pada surat order dari pembeli, c) membuat faktur penjualan kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli”.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini yang dilakukan peneliti adalah penelitian deskriptif. Menurut Erlina (2007:22), “Studi deskriptif membantu peneliti untuk menjelaskan karakter objek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu dan menawarkan ide masalah untuk pengujian dan penelitian selanjutnya”.

##### **2. Lokasi Penelitian**

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, peneliti mengadakan penelitian secara langsung pada objek peneliti yaitu PT. Varia Intra Finance Cabang Medan. Yang berlokasi di Jalan Prof HM Yamin No. 454-460 Medan.

##### **3. Waktu Penelitian**

Waktu penelitian ini dilaksanakan dari bulan Mei sampai dengan bulan September 2013, bentuk skedul penelitian ini adalah:



Tabel 3.1

Rincian Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	2013																							
		Mei				Juni				Juli				Agust				Sept				Okt			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Kunjungan perusahaan				■																				
2	Pengajuan judul				■																				
3	Konsultasi/bimbingan					■																			
4	Pembuatan & seminar proposal					■																			
5	Pengumpulan data						■																		
6	Penyusunan skripsi							■																	
7	Pengajuan sidang & ujian akhir																								

**A. Jenis dan Sumber Data**

**1. Jenis Data**

Berdasarkan sifatnya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data kualitatif, yaitu data yang berupa penjelasan/ Pernyataan yang tidak berbentuk angka yang diperoleh dari PT. Varia Intra Finance Cabang Medan, misalnya seperti data tentang kebijakan akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan serta stuktur organisasi perusahaan.
- b. Data Kuantitatif, yaitu data yang berupa angka, seperti data penjualan, dan laporan keuangan perusahaan.

## 2. Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data primer yaitu jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh peneliti mengenai prosedur akuntansi serta kebijakan perusahaan dan data penjualan perusahaan.
- b. Data sekunder yaitu Laporan-laporan yang telah dihasilkan oleh perusahaan seperti laporan keuangan perusahaan.

### B. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini penulis melakukan dua metode penelitian yaitu:

1. Penelitian kepustakaan (Library Research), yaitu yang dilakukan dengan membaca buku-buku teks, jurnal, dan bahan kepustakaan lainnya yang berhubungan dengan penelitian. Hasil yang diperoleh adalah uraian teoritis dan data sekunder.
2. Penelitian lapangan (field Research) pengumpulan data dan informasi yang bersumber langsung pada objek penelitian guna mendapatkan data primer.

Teknik pengumpulan data primer yang digunakan dalam penelitian lapangan ini adalah :

- a. Observation (pengamatan), yaitu dengan mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian.

- b. Wawancara (interview), yaitu dengan mengadakan tanya jawab dengan pihak yang berwenang dalam perusahaan untuk memberikan data dan informasi sesuai dengan materi pembahasan.

### **C. Teknik Analisis Data**

Untuk menganalisis data dan informasi yang diperoleh, penulis menggunakan dua metode yaitu :

1. Metode Deskriptif, yaitu analisis yang dilakukan dengan jalan mengumpulkan, menyusun dan mengklasifikasikan serta menginterpretasikan data yang diperoleh sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti.
2. Metode Komparatif, yaitu analisis dengan membandingkan antara teori dengan praktek yang ada pada perusahaan, sehingga diperoleh penyimpangan ataupun penyesuaian antara keduanya.

Berdasarkan hasil analisis di atas, penulis akan menarik kesimpulan dan mengajukan saran-saran sebagai pemecahan masalah yang diteliti.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari analisa mengenai penerapan akuntansi penjualan angsuran yang dilakukan pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Metode laba kotor yang digunakan oleh PT. Varia Intra Finance Cabang Medan adalah penetapan laba kotor yang diakui sebanding dengan penerimaan uang kas atas penerimaan piutang cicilan
2. Metode bunga yang digunakan oleh PT. Varia Intra Finance Cabang Medan yaitu dengan menggunakan metode Pembayaran berkala dalam jumlah yang sama, yang menyatakan bunga dan saldo pokok atau disebut juga metode Anuitas. Persentase bunga yang dibebankan kepada pembeli tergantung dari lamanya kredit , semakin lama jangka waktunya maka persentase bunga yang dibebankan juga akan semakin besar karena resiko tidak tertagihnya piutang juga meningkat.

#### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Varia Intra Finance Cabang Medan tentang penerapan akuntansi penjualan angsuran, Saran bagi perusahaan agar dapat lebih mengoptimalkan laba dalam penjualan angsuran yang dilakukan sebaiknya perusahaan mengubah metode penetapan bunga ke dalam metode Bunga berkala yang dihitung atas pokok awal atau disebut juga bunga Flat karena dengan menggunakan

metode Flat keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan akan lebih optimal karena bunga yang dibebankan dihitung berdasarkan pokok awal.



## DAFTAR PUSTAKA

- Charles T. Horngren. Walter T. Horison. Linda Smith Bamber, 2006, *Akuntansi*, Edisi 6, Penerbit salemba, Jakarta.
- Erlina, dan Sri Mulyani, 2007, *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi Dan Manajemen*, USU Press, Medan.
- F. Zebua, 2009, *Akuntansi keuangan Lanjutan*, Edisi I, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2002, *Standar Akuntansi Keuangan*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Kornelius Harefa, 2011, *Akuntansi keuangan Lanjutan 1*, Penerbit UNIMED, Medan.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ke-3, Cetakan Ketiga, Penerbit Salemba Empat (PT. Salemba Emban Patria, Jakarta.
- Sofyan Syafri Harahap, 2001, *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sofyan Syafri Harahap, 2008, *Teori Akuntansi*, Edisi revisi, Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.
- Syahrul, Muhammad Abdi Nizar, dan Andryono, 2006, *Kamus Lengkap Ekonomi; Istilah-Istilah Akuntansi, Ekonomi dan Investasi*, Citra Harta Prima, Jakarta.
- S Nasution dan M Thomas, 2001, *Buku Penuntun Membuat Tesis, Skripsi, Disertasi dan Makalah*, Edisi kedua, Cetakan Ketujuh, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Winarno, Sigit dan Sujana Ismaya, 2003, *Kamus Besar Ekonomi*, Cetakan Pertama, Pustaka Grafika, Bandung.
- Yudiati, Winwin dan Ilham Wahyudi, 2006, *Pengantar Akuntansi*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.

Zaki Baridwan, 2005, *Sistem Akuntansi, Penyusunan Prosedur dan Metode*,  
Cetakan I, Edisi V, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta.

