

RINGKASAN

LIDIA SIMANJUNTAK "AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN PADA CV. INDOUTAMA MOTOR MEDAN" (dibawah bimbingan Drs. Zainal Abidin sebagai Pembimbing I dan Liada Lores, SE sebagai Pembimbing II).

Akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi umum dari keseluruhan operasi dan juga merupakan bagian pengetahuan dasar yang dibatasi oleh konsep informasi. Akuntansi juga 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.

Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang (termasuk surat-surat berharga) atau jasa sesuai dengan harga yang disepakati dan di bayar. Penjualan selalu di bedakan antara penjualan kotor dan penjualan bersih. Penjualan kotor adalah jumlah seluruh penjualan sebelum dikurangi berbagai potongan atau pengurangan barga lainnya yang diberikan kepada pembeli seperti sales discount, sales return and allowances dan lain-lain. Penjualan bersih adalah suatu bagian dari perhitungan rugi laba yang meliputi jumlah total penjualan dikurangi return penjualan, potongan penjualan serta discount penjualan.

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 di atur dalam surat perjanjian, hak atas barang masih tetap di tangan penjual sampai barang tersebut di jual agen. Agen pada

penjualan konsinyasi di sebut konsinyasi (Consignee) hanya bertindak untuk menjual dan akan memperoleh komisi atas barang yang di jualnya.

4. Penjualan secara beli sewa (Leasing). Dalam hal ini pembeli bertindak sebagai penyewa dalam jangka waktu yang lama, di mana pada akhir masa sewa si penyewa barang di beri hak untuk membeli, atau si penyewa dapat langsung memiliki barang tersebut.

Dalam menentukan tingkat hasil dari aktivitas penjualan, dimana tingkat hasil penjualan yang diperoleh dapat diketahui dengan cara mengalikan 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.

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.

Kegiatan penjualan perlu dilakukan secara terus menerus selama perusahaan masih beroperasi. Hal ini diperlukan karena sumber utama pendapatan yang di peroleh 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.