

**PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN  
DAN PERLAKUAN BARANG YANG DITARIK KEMBALI  
PADA CV. BARODA MOTOR**



**OLEH:**

**ILDAYATI  
05 087 018**

**TUGAS AKHIR**

**Sebagai Salah Satu syarat Memperoleh gelar Ahli  
Madya**

**JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
NOVEMBER 2008**



No. Alumni Universitas	ILDAYATI	No. Alumni Fakultas
<b>BIODATA</b>		
<p>a) Tempat/Tgl. Lahir : Padang/14 Februari 1986 b) Nama Orang Tua : Abu Talib dan Asnah c) Fakultas : Politeknik d) Jurusan : Akuntansi e) No. BP : 05087018 f) Tgl. Lulus : 27 Agustus 2008 g) Predikat Lulus : sangat memuaskan h) IPK : 3.40 i) Lama Studi: 3 tahun j) Alamat : Jl. Andalas Timur No. 100 Padang</p>		

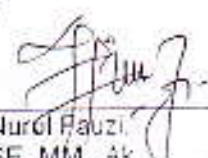
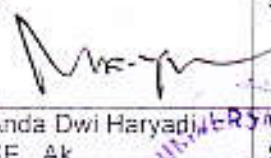


**PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN ANGSURAN  
DAN PERLAKUAN BARANG YANG DITARIK KEMBALI  
PADA CV. BARODA MOTOR  
Tugas Akhir Oleh : ILDAYATI  
Pembimbing : 1. GUSTATI, SE.,Ak 2. IRDA ROSITA, SE.,Ak**

**ABSTRAK**

CV. Baroda Motor merupakan perusahaan yang menjual sepeda motor bekas secara tunai dan angsuran. Penjualannya dicatat dalam buku penerimaan kas tanpa adanya pemisahan penjualan tunai dan angsuran. Perusahaan menggunakan metode pengakuan laba kotor saat penjualan. Terhadap penjualan angsuran metode ini kurang tepat, karena jangka waktu angsuran relatif panjang dan biaya-biaya yang terjadi setelah penjualan tidak bisa ditaksir dengan tepat. Metode pengakuan laba kotor yang lebih tepat yaitu laba diakui sejalan dengan realisasi penerimaan kas, karena dapat diukur dengan tepat keuntungan setelah dikurangi dengan biaya operasional. Pada laporan laba rugi perusahaan, terlihat pemisahan antara penjualan tunai dan angsuran sehingga bisa diketahui laba kotor dari masing-masing penjualan. Untuk tahun 2006 penjualan tunai CV. Baroda Motor Rp 227.850.000,- dan penjualan angsuran Rp 266.075.000,-. Pada neraca perusahaan akan dicantumkan piutang usaha angsuran dan laba kotor yang belum direalisasi. Pada tanggal 31 Desember 2006 jumlah piutang usaha angsuran Rp 186.777.222,- dan laba kotor yang belum direalisasi Rp 31.153.639,-.

Tugas Akhir ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 27 Agustus 2008.

Abstrak telah disetujui oleh penguji :

Tanda tangan	1 	2 	3 	4 
Nama terang	Nurul Fauzi, SE.,MM., Ak	Anda Dwi Haryadi, SE., Ak	Wwik Andriani, SE., Ak	Gustati, SE.,Ak

Mengetahui :  
Ketua Jurusan : Endrawati, SE., Ak  
Nama



Alumnus telah mendaftar ke Fakultas/Universitas dan mendapat Nomor Alumnus :

	Petugas Fakultas/Universitas	
No. Alumni Fakultas	Nama :	Tanda tangan
No. Alumni Universitas	Nama :	Tanda tangan

# BAB SATU

## PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG

Perkembangan sektor ekonomi khususnya di bidang perdagangan sangat pesat. Sesuai dengan perkembangan zaman kebutuhan seseorang atas barang-barang seperti elektronik maupun alat-alat transportasi lainnya 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 mobil, barang elektronik, sepeda motor dan lain-lain padahal pendapatan yang diperoleh terbatas. Di dalam fenomena yang seperti ini orang sangat membutuhkan 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 kredit.

Penjualan angsuran merupakan sistem penjualan yang membutuhkan waktu yang relatif panjang. Semakin panjang jangka waktunya maka akan 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 dalam 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 CV. Baroda Motor sebagai objek penelitian karena CV. Baroda Motor melaksanakan penjualan angsuran terhadap sepeda motor bekas. Perusahaan ini seperti perusahaan pada umumnya mengakui laba pada saat penjualan padahal biaya-biaya yang timbul setelah penjualan tidak bisa ditaksir dengan tepat, selain itu dari tahun ke tahun selalu ada kasus sepeda motor yang ditarik karena pembeli tidak sanggup membayar kewajibannya. Untuk itu penulis ingin sekali

mengetahui apakah CV. Baroda Motor sudah menerapkan Akuntansi penjualan angsuran dan bagaimana perlakuan perusahaan terhadap barang yang ditarik kembali.

Penarikan kembali barang yang telah dijual merupakan hal yang sering terjadi dalam penjualan angsuran. Dari uraian di atas maka penulis ingin membahas mengenai Penjualan Angsuran pada CV. Baroda Motor dengan judul "Pencrapan Akuntansi Penjualan Angsuran Dan Perlakuan Barang Yang Ditarik Kembali Pada CV. Baroda Motor".

## **1.2 PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis ingin mengetahui lebih jelas bagaimana penerapan penjualan angsuran pada CV. Baroda Motor. Permasalahan yang akan dibahas disini adalah:

- a. Bagaimana pencatatan penjualan angsuran dan pengakuan laba kotor yang tepat pada CV. Baroda Motor?
- b. Bagaimana metode perhitungan bunga yang tepat atas penjualan angsuran pada CV. Baroda Motor?
- c. Bagaimana perlakuan akuntansi yang tepat saat pembatalan kontrak dan pemilikan kembali barang yang ditarik kembali pada CV. Baroda Motor?
- d. Bagaimana penyajian yang tepat penjualan angsuran dalam laporan keuangan pada CV. Baroda Motor?

## **1.3 TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan yang ingin dicapai dari perumusan masalah di atas adalah:

1. Untuk mengetahui pencatatan penjualan angsuran dan pengakuan laba kotor yang tepat pada CV. Baroda Motor.

## BAB LIMA

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 KESIMPULAN

Dari analisa mengenai Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran yang dilakukan oleh CV. Baroda Motor, penulis bisa mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pencatatan penerimaan kas dari penjualan reguler maupun angsuran tidak dipisahkan pada buku penerimaan kas. Kas dari penjualan tunai, uang muka, angsuran dari pelanggan, bunga, denda jika ada serta angsuran dari pembeli dicatat kedalam penerimaan kas.
2. Metode laba kotor yang digunakan oleh CV. Baroda Motor adalah pengakuan laba kotor pada saat penjualan. Laba kotor diakui pada periode terjadi penjualan seperti penjualan pada umumnya.
3. Metode bunga yang digunakan oleh CV. Baroda Motor menggunakan metode bunga flat, angsuran yang dibayar oleh konsumen setiap bulannya adalah sama yang terdiri dari pokok angsuran dan bunga. Persentase bunga yang dibebankan kepada pembeli tergantung dari lamanya kredit, makin lama jangka waktunya maka persentase bunga yang dibebankan juga akan semakin besar karena resiko tidak tertagihnya piutang juga meningkat.
4. Kartu angsuran yang dimiliki CV. Baroda Motor data-data yang dicantumkan tidak lengkap. Disana tidak dicantumkan persentase laba kotor, persentase bunga angsuran, total hutang, pemisahaan pokok angsuran dan pendapatan bunga.

## DAFTAR REFERENSI

- Darmadji, Hadi Stevanus dan Tan Yuliawati. (2005). *Akuntansi lanjutan sebuah perspektif*. Bayumedia Publishing Jawa Timur.
- Drebin, Allan R. (1996). *Advanced accounting*. (Edisi Kelima).
- IAI. (2004). PSAK No. 23 (Paragraf 13).
- Kusumawati, Yuli Noor. *Pengertian penjualan angsuran*. Ditelusuri 20 Mei 2008. (<http://www.penjualan.angsuran.google>).
- Machfoedz, Mas'ud dan Sabeni, Arifin. (2001). *Akuntansi keuangan lanjutan 1*. Yogyakarta Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Simon dan Brock, Karren. (1993). *Akuntansi keuangan lanjutan*. Bayu Media Publishing.
- Widayat, Utoyo. (1999). *Akuntansi keuangan lanjutan*. (Edisi Revisi). Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. (2000). *Akuntansi keuangan lanjutan*. Yogyakarta: Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.