

BAB II

BAHAN RUJUKAN

2.1 Akuntansi

2.1.1 Pengertian Akuntansi

Akuntansi berasal dari kata asing yaitu *accounting*, yang artinya bila diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia adalah menghitung atau mempertanggungjawabkan. Akuntansi digunakan di hampir seluruh kegiatan bisnis diseluruh dunia untuk mengambil keputusan sehingga disebut sebagai bahasa bisnis.

Akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah dan menyajikan data transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan sehingga dapat digunakan oleh orang yang menggunakannya dengan mudah dimengerti untuk pengambilan suatu keputusan serta tujuan lainnya.

Weygrandt Kieso (2005), menyatakan bahwa :

“Accounting is an information system that identifies, records, and communicates the economic events of an organization to interested user.”

Aliminsyah (2003), menyatakan bahwa :

“Akuntansi juga dapat diartikan sebagai proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut”.

2.1.2 Jenis Perkiraan dalam Akuntansi

A. Harta / Aktiva / Assets

Harta adalah benda baik yang memiliki wujud maupun semu yang dimiliki oleh perusahaan. Klaim atas harta yang tidak berwujud disebut ekuitas (*equities*) yang dapat mendatangkan manfaat di masa depan. Klasifikasi dari harta adalah sebagai berikut :

1. Harta Lancar (*Current Assets*) adalah harta yang berbentuk uang tunai maupun aktiva lainnya yang dapat ditukarkan dengan uang tunai dalam jangka satu tahun. Contoh : piutang dagang/usaha, biaya atau beban dibayar di muka, surat berharga, kas, emas batangan, persediaan barang dagang, pendapatan yang akan diterima, dan lain sebagainya.
2. Harta Investasi (*Investment Assets*) adalah harta yang diinvestasikan pada produk-produk investasi untuk mendapatkan keuntungan. Contoh : saham, obligasi, dan lain-lain.
3. Harta Tak Berwujud (*Intangible Assets*) adalah harta yang tidak memiliki bentuk tetapi sah dimiliki perusahaan dan dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Contoh : merk dagang, hak paten, hak cipta, *franchise*, *goodwill*, dan lain sebagainya.
4. Harta Tetap (*Fixed Assets*) adalah harta yang menunjang kegiatan operasional perusahaan yang sifatnya permanen kepemilikannya. Contoh : Gedung, mobil, mesin, peralatan dan perlengkapan kantor, dan lain-lain.
5. Harta Lainnya (*Other Assets*) adalah perkiraan atau akun yang tidak dapat dikategorikan pada harta lancar, harta investasi, harta tak berwujud dan harta tetap. Contoh : mesin rusak, uang jaminan, harta yang masih dalam proses kepengurusan yang sah, dan lain-lain.

B. Kewajiban / Hutang / Pasiva / *Liabilities*

Hutang adalah kewajiban perusahaan pada pihak ketiga untuk melakukan sesuatu yang pada umumnya adalah pembayaran uang, penyerahan barang maupun jasa pada waktu-waktu tertentu. Klasifikasikan hutang adalah sebagai berikut :

1. Hutang Lancar (*Current Liabilities*) adalah kewajiban yang harus dilunasi dalam tempo satu tahun. Contoh : hutang dagang, beban yang harus dibayar, hutang pajak, pendapatan diterima di muka, dan lain sebagainya.
2. Hutang Jangka Panjang (*Long-Term Liabilities*) adalah kewajiban yang harus dilunasi dalam jangka waktu lebih dari setahun. Contoh : Hutang

hipotek, hutang obligasi yang jatuh tempo lebih dari setahun, hutang pinjaman jangka panjang, dan lain sebagainya.

3. Hutang Lain-lain (*Other Liabilities*) adalah perkiraan yang digunakan untuk mencatat hutang lain yang tidak termasuk pada hutang lancar dan hutang jangka panjang. Contoh : uang jaminan, hutang pada pemegang saham, dan lain sebagainya.

C. Modal / Capital

Modal adalah hak milik atas kekayaan dan harta perusahaan yang berbentuk hutang tak terbatas suatu perusahaan kepada pemilik modal hingga jangka waktu yang tidak terbatas. Contoh : modal disetor, prive, modal komanditer, laba ditahan, agio saham, dan lain sebagainya.

2.1.3 Pihak-pihak yang Menggunakan dan Membutuhkan Informasi Akuntansi

A. Pihak Internal

Pihak internal adalah pihak yang berada dalam struktur organisasi, yang paling membutuhkan laporan akuntansi yang tepat dan akurat untuk mengambil keputusan yang baik dan benar.

B. Pihak Eksternal

1. Pemilik Perusahaan

Pemilik perusahaan sebagai pihak yang menginvestasikan sumber daya bagi perusahaan, membutuhkan informasi akuntansi untuk menilai kinerja perusahaan.

2. Pemerintah

Pemerintah membutuhkan informasi keuangan perusahaan untuk menentukan besarnya pajak yang harus dibayarkan perusahaan.

3. Kreditur

Jika perusahaan sedang terdesak dan membutuhkan dana dalam waktu yang cepat perusahaan mungkin akan meminjam uang pada kreditor

seperti meminjam uang di bank atau berhutang barang pada pemasok (*supplier*). Kreditur akan memberikan dana jika perusahaan memiliki kondisi keuangan yang baik dan tidak akan memiliki potensi yang besar untuk merugi.

4. Pihak Lainnya

Pihak lain dari dalam dan luar perusahaan yang mungkin saja akan menggunakan informasi akuntansi suatu organisasi seperti para karyawan, serikat pekerja, auditor akuntan publik, polisi, pelajar / mahasiswa, wartawan, dan banyak lagi pihak lainnya.

2.2 Piutang Usaha

2.2.1 Pengertian Piutang Usaha

Piutang dihasilkan melalui berbagai macam transaksi dua hal yang paling umum yaitu penjualan barang dagang atau jasa dengan kredit dan meminjamkan uang. Pada tingkat pribadi kita mengenal kredit, karena kredit adalah siap tersedia dimana kita tidak harus membayar secara tunai.

Weygrandt Kieso (2005), menyatakan bahwa :

“The term ‘Receivable’ refers to amount due from individuals and other companies. They are claims that are expected to be collected in cash”.

James D. Stice (2001), menyatakan bahwa :

“Piutang menunjukan kepada klaim perusahaan untuk uang, barang, atau jasa”.

Piutang usaha biasanya jumlahnya cukup signifikan dan diklasifikasikan lebih lanjut sebagai piutang usaha (*account receivable*) dan piutang wesel (*note receivable*).

Piutang wesel dapat timbul karena adanya penjualan, pembelian atau karena transaksi lainnya. Piutang wesel dapat berjangka pendek (sebagai aktiva lancar) atau berjangka panjang.

S. Munawir (2002), menyatakan bahwa :

“Piutang usaha merupakan kesanggupan dari pembeli untuk membayar sejumlah tertentu untuk barang atau jasa yang dibelinya (tanpa disertai janji tertulis seperti yang diatur dalam KUHD) biasanya akan dapat ditagih dalam 30-60 hari. Piutang wesel merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada saat tertentu dimasa yang akan datang”.

2.2.2 Klasifikasi Piutang Usaha

A. Piutang Usaha

Transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat dengan mendekati akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

B. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan disaat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari.

C. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

2.2.3 Penentuan Jumlah Piutang Usaha

A. Potongan Kuantitas (Rabat)

Potongan kuantitas merupakan bentuk keringanan pembayaran yang diberikan penjual kepada pembeli karena pembelian mencapai kuantitas yang telah ditentukan. Jumlah keringanan tersebut dikurangkan dari daftar harga, untuk menentukan harga jual bersih, yaitu harga jual menurut daftar harga dikurangi potongan tertentu.. Dalam praktik potongan kuantitas dapat merupakan rabat tunggal (*single rate*) atau rabat ganda atau rabat berseri (*double rate*).

B. Potongan Tunai (*Cash Discount*)

Potongan tunai merupakan bentuk keringanan pembayaran yang diberikan kepada pembeli karena pembeli memenuhi syarat penjualan yang telah ditetapkan. Syarat penjualan tersebut menyangkut jangka waktu dan periode potongan, dan biasanya dituliskan seperti **2/10, n/30**; artinya, jika pembeli melunasi kewajibannya dalam jangka waktu 10 hari (periode potongan), maka ia akan memperoleh potongan tunai sebesar 2%, dan jangka waktu pelunasan utang adalah 30 hari.

C. Retur Penjualan

Kadangkala barang yang dikirim penjual tidak sesuai dengan pesanan dari pembeli, atau mungkin barang tersebut rusak dalam perjalanan, sehingga barang-barang tersebut dikirim kembali oleh pihak pembeli. Pengembalian barang-barang yang telah dibeli kepada penjual disebut dengan retur penjualan.

D. Biaya Pengiriman

Biaya pengiriman barang dapat menjadi bagian yang signifikan bagi pembeli. Perjanjian antara pembeli dan penjual menyangkut penentuan syarat pengiriman barang yang secara spesifik ditunjukkan dengan *free on board term (FOB)*. FOB digunakan untuk menunjukkan pihak yang akan menanggung biaya pengiriman barang.

Ada dua syarat FOB, yaitu syarat titik pengiriman (*FOB Shipping point*), dan syarat titik penerimaan (*FOB Destination*). Jika syarat pengirimannya adalah titik pengiriman, maka biaya angkut ditanggung oleh pembeli dan juga pembeli boleh mengakui barang yang dibeli saat pengiriman dilaksanakan. Jika syarat pengiriman adalah titik penerimaan, maka biaya angkut menjadi tanggungan penjual dan pembeli boleh mengakui barang yang dibeli saat barang sampai di gudang pembeli.

E. Keterkumpulan Piutang Usaha

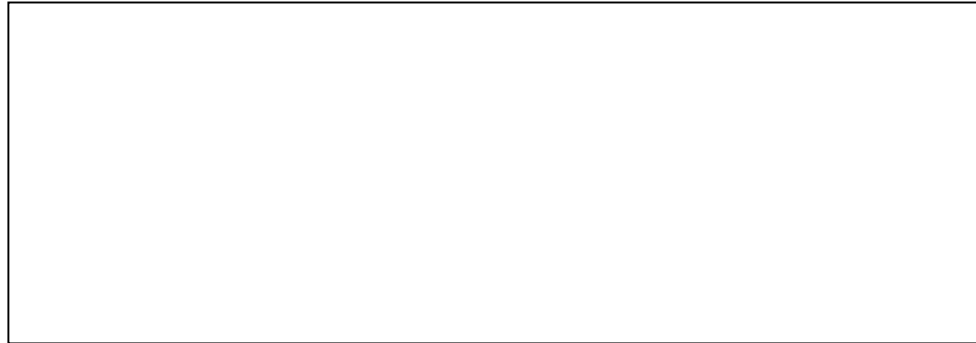
Dengan penjualan kredit perusahaan menghadapi resiko ketidakpastian keterkumpulan piutang. Kemungkinan tidak semua piutang usaha yang terjadi dapat direalisasikan, sehingga perlu ditentukan taksiran jumlah yang mungkin tidak tertagih selama periode tertentu. Tujuan menentukan taksiran piutang tak tertagih adalah :

- a) Dapat diperhitungkan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan, sehingga diperoleh laba periodik yang teliti atau biaya mendekati teliti, dan
- b) Menunjukkan nilai piutang usaha yang dapat direalisasi.

Untuk itu, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan besarnya taksiran piutang tak tertagih yaitu :

1. Pendekatan Rugi-Laba

Berdasarkan pendekatan ini, penentuan taksiran piutang tak tertagih didasarkan pada saldo penjualan kredit. Pendekatan ini diawali dengan penentuan rata-rata persentase hubungan antara penjualan kredit dengan kerugian piutang tak tertagih yang sesungguhnya, yaitu dengan mempertimbangkan data pada periode sebelumnya. Selanjutnya untuk menentukan taksiran kerugian piutang, persentase tersebut dikalikan dengan penjualan kredit yang terjadi dalam periode bersangkutan. Rumus untuk menentukan persentase taksiran piutang tak tertagih, sebagai berikut :



2. Pendekatan Neraca.

Tujuan utama pendekatan ini adalah menentukan jumlah piutang usaha sebesar nilai yang dapat direalisasikan untuk dilaporkan dalam neraca. Pendekatan neraca memfokuskan pada penentuan jumlah taksiran piutang tak tertagih yang diinginkan. Jumlah tersebut disajikan sebagai pengurangan piutang usaha. Terdapat 3 dasar yang digunakan untuk menentukan jumlah piutang yang tidak tertagih, yaitu :

a. Persentase Tertentu dari Saldo Piutang Usaha

Berdasarkan metode ini, taksiran piutang tidak tertagih ditentukan dengan mengkalikan saldo akhir periode piutang usaha dengan persentase tertentu yang telah ditetapkan. Persentase tersebut ditentukan berdasarkan pengalaman jumlah piutang tidak tertagih pada periode lalu.

b. Taksiran Piutang Tidak Tertagih Bersaldo Debit

Kadangkala taksiran piutang tidak tertagih bersaldo debit. Hal ini disebabkan karena jumlah piutang akrual yang dihapus lebih besar dibandingkan dengan jumlah taksiran piutang tidak tertagih yang dicadangkan.

c. Analisis Umur Piutang

Berdasarkan metode ini taksiran piutang tidak tertagih ditentukan dengan cara mengklasifikasikan piutang yang beredar kedalam kategori jangka waktu piutang tersebut tertunggak. Selanjutnya, total tiap kategori dikalikan dengan persentase ketidakterkumpulan piutang yang telah ditetapkan untuk setiap kategori umur piutang.

2.2.4 Penghapusan Piutang Tidak tertagih

A. Metode Langsung

Metode langsung mengakui kerugian karena tidak tertagihnya piutang pada saat diperoleh bukti atau diyakini bahwa suatu piutang tidak dapat ditagih.

B. Metode Tidak Langsung

Metode tidak langsung mengakui kerugian piutang setiap akhir periode dengan cara menaksir.

2.2.5 Penerimaan Kembali Piutang yang Telah Dihapus

Penghapusan piutang tidak menyebabkan tuntutan kepada pihak debitur menjadi hilang. Hak tersebut masih tetap ada dan melekat pada aktiva debitur. Oleh karena itu, debitur masih memiliki kewajiban untuk melunasi hutangnya. Sehingga ada kemungkinan piutang yang telah dihapus, diterima kembali. Jika informasi bahwa piutang yang telah dihapus akan diterima kembali, maka pencatatan yang disiapkan tergantung kepada 2 hal yaitu :

- a) Metode penghapusan piutang, dan
- b) Waktu pemberitahuan akan melunasi dari debitur diketahui.

2.2.6 Berakhirnya Piutang Usaha

Secara umum, piutang usaha akan berakhir sebagai hasil pelunasan oleh pihak debitur, yaitu perusahaan kreditur telah menerima pelunasan sejumlah nilai jatuh tempo piutang, dan siklus operasi telah terselesaikan. Selain itu, berakhirnya piutang dapat disebabkan karena piutang dipindahkan kepada pihak lain untuk memperoleh uang tunai.

2.2.7 Pemenuhan Kebutuhan Kas dengan Piutang

Dalam memenuhi kebutuhan kas yang berkaitan dengan piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan, pihak manajemen perusahaan dapat mengambil suatu keputusan yaitu salah satunya adalah dengan pemindahan tagihan (piutang)

kepada pihak lain. Ada 2 cara pemindahan tagihan (piutang) kepada pihak lain, yaitu :

- a) Menggadaikan Piutang Usaha (*Assignment Of Account Receivable*).
- b) Menjual atau memindahkan hak penagihan (*Factoring Of Account Receivable*).

2.3 Analisis Laporan Keuangan

2.3.1 Tujuan Analisis

Data keuangan akan lebih berarti bagi pihak-pihak yang berkepentingan apabila data tersebut diperbandingkan untuk dua periode atau lebih, dan dianalisis lebih lanjut sehingga dapat diperoleh data yang akan mendukung keputusan yang akan diambil. Faktor utama yang mendapatkan perhatian oleh penganalisis adalah:

1. Likuiditas, menunjukkan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang harus segera dipenuhi pada saat ditagih.
2. Solvabilitas, menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi keuangan apabila perusahaan tersebut dilikuidasikan, baik kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.
3. Rentabilitas atau Profitabilitas, menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
4. Stabilitas usaha, menunjukkan kemampuan perusahaan untuk melakukan usahanya dengan stabil, yang diukur dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan untuk membayar hutang-hutang serta beban bunganya.

2.3.2 Prosedur Analisis

Sebelum mengadakan perhitungan-perhitungan, analisis dan interpretasi penganalisis harus mempelajari atau *mereview* secara menyeluruh dan kalau dianggap perlu diadakan penyusunan kembali (*reconstruction*) dari data-data sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku dan tujuan analisis. Kemudian mengadakan perhitungan-perhitungan, analisis dan interpretasi dengan menggunakan metode-metode dan teknik analisis yang tepat sesuai dengan tujuan analisis.

2.3.3 Metode dan Teknik Analisis

Ada dua metode analisis yang digunakan oleh setiap penganalisis laporan keuangan, yaitu analisis horisontal dan analisis vertikal. Analisis horisontal adalah analisis dengan mengadakan perbandingan laporan keuangan untuk beberapa periode atau beberapa saat. Metode horisontal ini disebut juga sebagai metode analisis dinamis. Analisis vertikal yaitu apabila laporan keuangan yang dianalisis hanya meliputi satu periode atau satu saat saja, yaitu dengan membandingkan antara pos yang satu dengan pos yang lainnya dalam laporan keuangan tersebut. Analisis vertikal ini disebut juga sebagai metode analisis yang statis.

Teknik analisis yang biasa digunakan dalam analisis laporan keuangan adalah sebagai berikut :

1. Analisis Perbandingan Laporan Keuangan, adalah metode dan teknik analisis dengan cara membandingkan laporan keuangan untuk dua periode atau lebih, dengan menggunakan :
 - a. Data absolut atau jumlah-jumlah dalam rupiah,
 - b. Kenaikan atau penurunan dalam jumlah rupiah,
 - c. Kenaikan dan penurunan dalam prosentase,
 - d. Perbandingan yang dinyatakan dalam ratio, dan
 - e. Prosentase dari total.
2. *Trend* atau *tendensi* yang dinyatakan dalam prosentase (*trend percentage analysis*), adalah suatu metode atau teknik analisis untuk mengetahui tendensi daripada keadaan keuangannya, apakah menunjukkan tendensi tetap, naik, atau bahkan turun.
3. Laporan dengan Prosentase per komponen (*component size statement*), adalah suatu metode analisis untuk mengetahui prosentase investasi pada masing-masing aktivitas terhadap total aktivitya.
4. Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja, adalah suatu analisis untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan modal kerja atau untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya modal kerja dalam periode tertentu.

5. Analisis Sumber Penggunaan Kas (*cash flow statement analysis*), adalah suatu analisis untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan uang kas selama periode tertentu.
6. Analisis Ratio, adalah suatu metode analisis untuk mengetahui hubungan dari pos-pos tertentu dalam neraca atau laporan laba-rugi secara individu atau kombinasi dari kedua laporan tersebut.
7. Analisis Perubahan Laba Kotor (*gross profit analysis*), adalah suatu analisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan laba kotor suatu .
8. Analisis *Break Event*, adalah suatu analisis untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh suatu perusahaan agar perusahaan tersebut tidak menderita kerugian, tetapi juga belum memperoleh keuntungan.

2.3.4 Analisis Perbandingan Laporan Keuangan

Neraca menunjukkan aktiva, hutang, dan modal perusahaan pada suatu saat tertentu, dengan demikian Neraca yang diperbandingkan menunjukkan aktiva, hutang serta modal perusahaan pada dua tanggal atau lebih untuk satu perusahaan, atau pada tanggal tertentu untuk dua perusahaan tertentu yang berbeda. Dengan mempertimbangkan Neraca untuk dua tanggal atau lebih akan dapat diketahui perubahan-perubahan yang terjadi.

Perubahan-perubahan ini penting untuk diketahui sebab akan menunjukkan sampai seberapa jauh perkembangan keadaan keuangan perusahaan, dimana perubahan-perubahan di dalam Neraca dalam satu periode mungkin disebabkan karena :

- a. Laba-rugi yang bersifat operasional maupun yang insidental,
- b. Diperolehnya aktiva baru ataupun adanya perubahan bentuk aktiva,
- c. Timbulnya atau lunasnya hutang maupun adanya perubahan maupun bentuk hutang yang satu ke bentuk hutang yang lain, dan
- d. Pengeluaran atau pembayaran atau penarikan kembali modal saham (adanya penambahan atau pengurangan modal).

Laporan rugi-laba menunjukkan penghasilan-penghasilan yang diperoleh perusahaan, biaya-biaya yang terjadi serta laba-rugi netto sebagai hasil dari operasi perusahaan selama periode tertentu, sehingga laporan rugi-laba yang diperbandingkan menunjukkan penghasilan, biaya, laba-rugi netto dari hasil operasi perusahaan dalam dua periode atau lebih.

Keuntungan utama dapat diketahuinya pertambahan atau pengurangan ini adalah bahwa perubahan yang besar akan terlihat dengan jelas, dan dapat segera diadakan penyelidikan atau analisis lebih lanjut dan menunjukan sampai seberapa jauh perkembangan keadaan keuangan perusahaan dan hasil-hasil yang dicapai. Bentuk atau kolom-kolom dalam laporan keuangan yang diperbandingkan :

Pos Pos Neraca	31 Desember		Kenaikan- Penurunan*		Ratio	% dari total	
	2004 (Rp)	2005 (Rp)	(Rp)	%		2004	2005
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
Kas	8.000	16.000	8.000	100	2,0	3	6
Barang Dagangan	40.000	30.000	10.000*	25*	0,75	17	11
Piutang	20.000	5.000	15.000*	75*	0,25	9	2
Tanah	75.000	90.000	15.000	20	1,20	32	34
Bangunan	50.000	75.000	25.000	50	1,50	22	28
Aktiva tetap lain-lain	40.000	50.000	10.000	25	1,25	17	19
Jumlah aktiva	233.000	266.000	33.000	14	1,14	100	100

Kolom (C) menunjukkan perubahan-perubahan yang terjadi dalam absolutnya (jumlah dalam rupiah), sedang kolom (D) menunjukkan pertambahan atau pengurangan yang dinyatakan dalam prosentase. Prosentase ini dapat dihitung dengan membagi jumlah pertambahan atau pengurangan dari setiap pos dari jumlah yang terdapat dalam laporan tahun sebelumnya atau tahun yang dijadikan pembanding (tahun dasar).

Kolom (E) atau ratio dihitung dengan membagi jumlah rupiah tiap pos dari tahun yang diperbandingkan dengan tahun pembanding atau tahun dasar. Kolom (F) dan kolom (G) adalah prosentase dari total dihitung dengan cara membagi masing-masing pos aktiva dengan jumlah aktivasnya dan masing-masing pos pasiva dibagi dengan jumlah pasiva, sedangkan pos-pos biaya dibagi dengan jumlah penjualan bersih.

3. Dasar pembandingnya adalah rata-rata dari jumlah kumulatif seluruh periode yang bersangkutan. Bentuk laporan tersebut nampak sebagai berikut :

Pos-pos	Periode			Jumlah kumulatif	Rata-rata per tahun
	2004	2005	2006		
	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp
Penjualan	7.500.000	9.000.000	4.500.000	21.000.000	7.000.000
Harga pokok	6.000.000	7.200.000	3.600.000	16.800.000	5.600.000
Gross margin	1.500.000	1.800.000	900.000	4.200.000	1.400.000
Biaya penjualan	500.000	700.000	300.000	1.500.000	500.000
Biaya umum	400.000	500.000	300.000	1.200.000	400.000
Jumlah biaya operasi	900.000	1.200.000	600.000	2.700.000	900.000
Laba bersih	600.000	600.000	300.000	1.500.000	500.000

2.3.6 *Trend* dalam Prosentase

Teknik analisis ini sering juga disebut dengan analisis naik turun, karena dengan analisis tersebut diketahui kenaikan atau penurunan dari masing-masing pos. Teknik analisis tersebut hanya akan praktis bila digunakan untuk menganalisis dua atau tiga (periode) laporan keuangan karena bila laporan keuangan yang diperbandingkan lebih dari tiga tahun akan ditemui kesulitan.

Untuk dapat menghitung *trend* yang dinyatakan dalam prosentase (*trend percentages*) ini diperlukan dasar pengukurannya atau tahun dasarnya. Biasanya data atau laporan keuangan dari tahun yang paling awal dalam deretan laporan keuangan yang dianalisis tersebut dianggap sebagai tahun dasar (*base year*). Pemilihan tahun yang paling awal sebagai tahun dasar ini bukan merupakan keharusan, karena tahun yang paling awal tersebut belum tentu menunjukkan keadaan yang normal atau *representatif*. Sedapat mungkin periode atau laporan keuangan yang digunakan sebagai tahun dasar adalah tahun yang paling normal diantara tahun-tahun yang dianalisis tersebut.

Tiap-tiap pos yang terdapat dalam laporan keuangan yang dipilih sebagai tahun dasar diberikan angka indeks 100, sedang pos-pos yang sama dari periode-periode yang dianalisis dihubungkan dengan pos yang sama dalam laporan keuangan tahun dasar dengan cara membagi jumlah rupiah tiap-tiap pos dalam periode yang dianalisis dengan jumlah rupiah dari pos yang sama dalam laporan keuangan tahun dasar. Jadi *trend* yang dimaksud adalah menunjukan hubungan antara masing-masing pos suatu tahun dengan tahun dasarnya.

2.4 Perusahaan Pembiayaan Konsumen

2.4.1 Pengertian Perusahaan Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumen tidak lain dari sejenis kredit konsumsi (*costumer credit*). Hanya saja, jika pembiayaan konsumen dilakukan oleh perusahaan pembiayaan, sementara kredit konsumsi diberikan oleh bank. Namun demikian pengertian kredit konsumsi sebenarnya secara *substantif* sama saja dengan pembiayaan konsumen.

Menurut Munir Fuady (1999), menyatakan bahwa :

”Kredit yang diberikan kepada konsumen untuk pembelian barang-barang konsumsi dan jasa-jasa seperti yang dibedakan dari pinjaman-pinjaman yang digunakan untuk tujuan-tujuan produktif atau dagang. Kredit yang demikian itu dapat mengandung resiko yang lebih besar dari pada kredit dagang biasa, maka dari itu biasanya kredit itu diberikan dengan tingkat bunga yang lebih tinggi.”

2.4.2 Aktivitas Perusahaan Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumen merupakan salah satu model pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan finansial, di samping kegiatan seperti *leasing*, *factoring*, kartu kredit dan sebagainya yang ditujukan untuk masyarakat pada umumnya.

Di samping itu, besarnya biaya yang diberikan per konsumen relatif kecil, mengingat barang yang dibidik untuk dibiayai secara pembiayaan konsumen adalah barang-barang keperluan konsumen yang akan dipakai oleh konsumen untuk keperluan hidupnya. Namun demikian, tidak berarti bahwa bisnis pembiayaan konsumen ini tidak mempunyai resiko sama sekali. Sebagai suatu pemberi kredit, resiko tetap ada. Macetnya pembayaran tunggakan oleh konsumen merupakan hal yang sering terjadi.

Pada umumnya konsumen akan sulit mendapatkan atau mempunyai akses untuk mendapatkan kredit bank. Tentunya diharapkan bisnis pembiayaan konsumen ini akan terus berkembang.

2.4.3 Sejarah Perusahaan Pembiayaan Konsumen

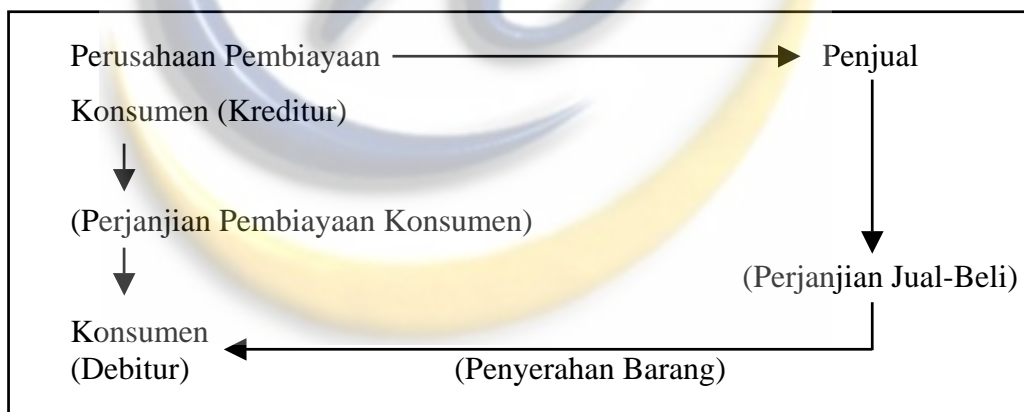
Lahirnya pemberian kredit dengan sistem pembiayaan konsumen ini sebenarnya sebagai jawaban atas kenyataan-kenyataan sebagai berikut :

- a. Bank kurang tertarik/tidak cukup banyak dalam menyediakan kredit kepada konsumen, yang umumnya merupakan kredit-kredit berukuran kecil,
- b. Forum Pegadaian, disamping daya jangkauannya terbatas, juga mengharuskan penyerahan sesuatu sebagai jaminan,
- c. Sistem pembayaran seperti dilakukan oleh para lintah darat atau tengkulak dirasakan sangat memberatkan masyarakat.
- d. Sistem pembiayaan formal lewat koperasi, seperti Koperasi Unit Desa (KUD) ternyata juga tidak berkembang seperti yang diharapkan.

2.4.4 Kedudukan Para Pihak

Bagan 2.1

Para Pihak dalam Pembiayaan Konsumen



a. Hubungan Pihak Kreditur dengan Pihak Konsumen

Hubungan antara pihak kreditur dengan konsumen adalah hubungan kontraktual dalam hal ini kontrak pembiayaan konsumen. Pihak pemberi biaya berkewajiban utama untuk memberi sejumlah uang untuk pembelian sesuatu barang konsumsi, sementara pihak penerima biaya (konsumen) berkewajiban utama untuk membayar kembali uang tersebut secara cicilan/angsuran kepada pihak pemberi biaya.

b. Hubungan Pihak Konsumen dengan Penjual

Antara pihak konsumen dengan pihak penjual terdapat suatu hubungan jual beli, dalam hal ini jual-beli bersyarat, dimana pihak penjual selaku penjual menjual barang kepada pihak konsumen selaku pembeli, dengan syarat bahwa harga akan dibayar oleh pihak ketiga yaitu pihak pemberi biaya.

c. Hubungan Pihak Penyedia Dana dengan Penjual

Pihak penyedia dana hanya pihak ketiga yang disyaratkan, yaitu disyaratkan untuk menyediakan dana untuk digunakan dalam perjanjian jual beli antara pihak *supplier* dengan pihak konsumen.

