

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Persediaan

##### 1. Pengertian Persediaan

Persediaan pada umumnya diklasifikasikan menjadi 3 kategori: (1) bahan mentah, (2) bahan dalam proses, dan (3) barang jadi. Karena persediaan sangat dipengaruhi oleh tingkat penjualan, prediksi yang tepat mengenai penjualan itu sangat penting.

Persediaan digunakan untuk mengindikasikan (1) barang dagang yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi normal perusahaan, dan (2) bahan yang terdapat dalam proses produksi atau disimpan untuk tujuan itu. Persediaan merupakan salah satu aktiva lancar yang dikelola dengan baik. Utamanya untuk perusahaan-perusahaan yang memiliki persediaan barang dagangan. Karena dari persediaan ini akan dapat ditentukan harga perolehan persediaan, dan nilai ini akan disajikan di neraca. Karakteristik persediaan antara lain, dimiliki perusahaan, siap untuk diproses, dan jangka waktunya  $\leq 1$  tahun/ siklus operasi normal perusahaan.

Berikut ini beberapa pengertian mengenai persediaan yang dikemukakan antara lain :

Menurut Sigit Hermawan dalam bukunya (2008:55) menyatakan bahwa:

Persediaan merupakan salah satu aktiva lancar yang harus dikelola dengan baik. Utamanya untuk perusahaan-perusahaan yang memiliki persediaan barang dagangan. Karena persediaan ini akan dapat ditentukan harga perolehan persediaan, dan nilai persediaan yang akan disajikan di neraca. Persediaan dalam perusahaan ada 3 jenis yakni persediaan barang jadi, persediaan barang dalam proses, dan persediaan bahan baku .

Menurut PSAK no.14, (2007) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Persediaan adalah aktiva (1) yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan normal perusahaan, (2) dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan, atau (3) dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Menurut Michell Suharli & Co. dalam bukunya (2006: 228)

menyatakan bahwa:

Persediaan (*inventory*) adalah aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan normal perusahaan. Pada bisnis manufaktur, persediaan meliputi bahan mentah (*raw material*), barang dalam proses produksi (*work in process*), dan barang jadi (*finished goods*).

Oleh karena itu, persediaan sangat penting artinya bagi perusahaan dagang karena biasanya akan memiliki porsi yang lebih besar daripada aktiva lancar yang lain. Pengelolaan persediaan sangat penting dalam upaya menjaga kestabilan jumlah persediaan. Persediaan dijaga agar tidak terlalu rendah dan tidak terlalu tinggi kuantitasnya. Persediaan yang terlalu rendah akan berbahaya dalam kaitannya dengan pesanan konsumen yang tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan. Persediaan yang tidak terlalu tinggi juga tidak baik karena menyebabkan penimbunan dan biaya penyimpanan menjadi tinggi dan menunjukkan perputaran (*turn over*) persediaan yang rendah.

Persediaan dalam laporan keuangan baik neraca dan laporan laba rugi sangat diperhitungkan. Persediaan di neraca terdapat dalam aktiva lancar. Persediaan di laporan laba rugi sangat menentukan dalam kaitannya dengan penentuan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode. Laba kotor perusahaan ditentukan dari hasil penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan yang di dalamnya terdapat perhitungan dengan menggunakan komponen persediaan.

Kesalahan dalam perhitungan persediaan akan mempengaruhi neraca dan laporan laba rugi. Misalnya kesalahan dalam perhitungan fisik persediaan akan mengakibatkan kesalahan dalam persediaan akhir, aktiva lancar, dan total aktiva pada neraca. Selain itu, kesalahan dalam perhitungan fisik persediaan akan menimbulkan kekeliruan harga pokok penjualan, laba kotor, dan laba bersih pada laporan laba rugi. Yang berikutnya akan terjadi kesalahan dalam modal tahun berjalan dan modal pemilik. Kesalahan modal pemilik ini akan sebanding dengan kesalahan persediaan akhir, aktiva lancar, dan total aktiva.

## 2. Masalah Pemilikan Persediaan Barang

Untuk menentukan apakah barang itu sudah dapat dicatat sebagai persediaan, dasar yang digunakan adalah hak pemilikan. Barang-barang akan dicatat sebagai persediaan pihak yang memiliki barang-barang tersebut, sehingga perubahan catatan persediaan akan didasarkan pada perpindahan hak pemilikan barang. Kadang-kadang terdapat keadaan

dimana sulit untuk menentukan hak pemilikan barang sehingga dalam praktek akan ditemui adanya penyimpangan-penyimpangan.

Kesulitan menentukan perpindahan hak atas barang antara lain timbul dalam keadaan berikut ini:

a. Barang-barang dalam perjalanan (*goods in transit*)

Barang-barang yang pada tanggal neraca masih dalam perjalanan menimbulkan masalah apakah masih menjadi milik penjual atau sudah berpindah haknya pada pembeli. Untuk mengetahui barang-barang itu milik siapa, harus diketahui syarat pengiriman, yaitu:

- 1) Apabila barang-barang dikirim dengan syarat f.o.b. *shipping point* maka hak atas barang yang dikirim berpindah pada pembeli ketika barang-barang tersebut diserahkan pada pihak pengangkut. Pada saat tersebut penjual mencatat penjualan dan mengurangi persediaan barangnya, sedangkan pembeli mencatat pembelian dan menambah persediaan barangnya.
- 2) Syarat pengiriman f.o.b. *destination* berarti bahwa hak atas barang baru berpindah pada pembeli jika barang-barang yang dikirim sudah diterima oleh pembeli. Jadi perpindahan hak atas barang terjadi pada tanggal penerimaan barang oleh pembeli. Pada saat tersebut penjual mengurangi persediaan barangnya dan mencatat penjualan, sedangkan pembeli mencatat pembelian dan menambah persediaan barangnya.

b. Barang-Barang yang Dipisahkan (*Segregated Goods*)

Kadang-kadang terjadi suatu kontrak penjualan barang dalam jumlah besar sehingga pengirimannya tidak dapat dilakukan sekaligus. Barang-barang yang dipisahkan tersebut dengan maksud untuk memenuhi kontrak-kontrak atau pesanan-pesanan walaupun belum dikirim, haknya sudah berpindah pada pembeli. Oleh karena itu pada tanggal penyusutan laporan keuangan jika ada barang-barang yang dipisahkan, harus dikeluarkan dari jumlah persediaan penjual dan dicatat sebagai penjualan. Begitu pula pembeli dapat mencatat pembelian dan menambah persediaan barangnya.

c. Barang-Barang Konsinyasi (*Consignment Goods*)

Dalam cara penjualan titipan, barang-barang yang dititipkan untuk dijual (dikonsinyasikan) haknya masih tetap pada yang menitipkan sampai saat barang-barang tersebut dijual. Sebelum barang-barang tersebut dijual masih tetap menjadi persediaan pihak yang menitipkan (*consignor*). Pihak yang menerima titipan (*consignee*) tidak mempunyai hak atas barang-barang tersebut sehingga tidak mencatat barang-barang tersebut sehingga tidak mencatat barang-barang tersebut sebagai persediaannya. Apabila barang-barang itu sudah dijual maka yang menerima titipan membuat laporan pada yang menitipkan. Pada waktu menerima laporan, pihak yang menitipkan (*consignor*) mencatat penjualan dan mengurangi persediaan barangnya.

d. Penjualan Angsuran (*Installment Sales*)

Penjualan angsuran, hak atas barang tetap pada penjual sampai seluruh harga jualnya dilunasi. Penjual akan melaporkan barang-barang tersebut dalam persediaannya dikurangi dengan jumlah yang sudah dibayar. Pembeli akan melaporkan barang-barang tersebut dalam persediaannya sejumlah yang sudah dibayarkan.

Apabila dianggap bahwa kemungkinan pembatalan penjualan tersebut adalah kecil maka penjual akan dapat mengakuinya sebagai penjualan biasa yang diangsur dan pembeli dapat mencatatnya sebagai pembelian biasa yang pembayarannya diangsur. Ada beberapa cara penjualan angsuran di mana masing-masing cara akan ditentukan cara mencatatnya.

3. Metode pencatatan persediaan barang

a. Metode Fisik

Penggunaan metode fisik mengharuskan adanya perhitungan barang yang masih ada pada tanggal penyusunan laporan keuangan. Perhitungan persediaan (*stock opname*) ini diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah barang yang masih ada dan kemudian diperhitungkan harga pokoknya. Dalam metode ini mutasi persediaan barang tidak diikuti dalam buku-buku, setiap pembelian barang dicatat dalam rekening pembelian. Karena tidak ada catatan mutasi persediaan barang maka harga pokok penjualan juga tidak dapat diketahui

sewaktu-sewaktu. Harga pokok penjualan baru dapat dihitung apabila persediaan akhir sudah dihitung.

Ada masalah yang timbul jika digunakan metode fisik, yaitu jika diinginkan menyusun laporan keuangan jangka pendek (interim) misalnya bulanan, yaitu keharusan mengadakan perhitungan fisik atas persediaan barang. Bila barang yang dimiliki jenisnya dan jumlahnya banya, maka perhitungan fisik akan memakan waktu yang cukup lama dan akibatnya laporan keuangan juga akan terlambat. Tidak diikutinya mutasi persediaan dalam buku menjadikan metode ini sangat sederhana baik pada saat pencatatan pembelian maupun pada waktu melakukan pencatatan penjualan.

b. Metode Buku (Perpetual)

Dalam metode buku setiap jenis persediaan dibuatkan rekening sendiri-sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening control persediaan barang dalam buku besar. Rekening yang digunakan untuk mencatat persediaan ini terdiri dari beberapa kolom yang dapat dipakai untuk mencatat pembelian, penjualan, dan saldo persediaan. Setiap perubahan dalam persediaan diikuti dengan pencatatan dalam rekening persediaan sehingga jumlah persediaan sewaktu-waktu dapat diketahui dengan melihat kolom saldo dalam rekening persediaan. Masing-masing kolom dirinci lagi untuk kuantitas dan harga perolehannya. Penggunaan metode buku akan memudahkan penyusunan neraca dan

laporan rugi laba jangka pendek, karena tidak perlu lagi mengadakan perhitungan fisik untuk mengetahui jumlah persediaan akhir. Walaupun neraca dan laporan rugi laba dapat segera disusun tanpa mengadakan perhitungan fisik atas barang, setidaknya setahun sekali perlu diadakan pengecekan apakah jumlah barang dalam gudang sesuai dengan jumlah dalam rekening persediaan. Pengecekan ini dilakukan dengan cara membandingkan hasil perhitungan fisik dengan jumlah dalam rekening persediaan. Bila terdapat selisih jumlah persediaan antara hasil perhitungan fisik dengan saldo rekening persediaan, dapat diadakan penelitian terhadap sebab-sebab terjadinya perbedaan itu. Apakah selisih itu normal dalam arti susut atau rusak, ataukah tidak normal, yaitu diselewengkan. Selisih yang terjadi akan dicatat dalam rekening selisih persediaan dan rekening lawannya adalah rekening persediaan barang. Bila jumlah dalam gudang lebih kecil di banding dengan saldo rekening persediaan dikurangi, dan sebaliknya.

Dengan demikian rekening harga pokok penjualan hanya menunjukkan harga pokok barang-barang yang dijual. Selisih persediaan tidak termasuk dalam harga pokok penjualan tetapi dicatat sendiri. Sedangkan dalam metode fisik karena harga pokok dihitung dengan metode selisih persediaan maka kekurangan atau kelebihan persediaan akan tercampur dalam harga pokok penjualan.

Dibandingkan dengan metode fisik maka metode buku merupakan cara yang lebih baik untuk mencatat persediaan yaitu dapat membantu memudahkan penyusunan neraca dan laporan rugi laba, juga dapat digunakan untuk mengawasi barang-barang dalam gudang.

#### 4. Metode Penentuan Harga Pokok Persediaan

Untuk dapat menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir digunakan beberapa cara yaitu:

##### a. Identifikasi Khusus

Metode identifikasi khusus didasarkan pada anggapan bahwa arus barang harus sama dengan arus biaya. Untuk itu perlu dipisahkan tiap-tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuatkan kartu persediaan sendiri, sehingga masing-masing harga pokok bisa diketahui. Harga pokok penjualan terdiri dari harga pokok barang-barang yang dijual dan sisanya merupakan persediaan akhir.

Metode ini dapat digunakan dalam perusahaan-perusahaan yang menggunakan prosedur pencatatan persediaan dengan cara fisik maupun cara buku. Tetapi karena cara ini menimbulkan banyak pekerja tambahan maupun gudang yang luas maka jarang digunakan.

b. Masuk Pertama Keluar Pertama (MPKP/ FIFO)

Harga pokok persediaan akan dibebankan sesuai dengan urutan kejadiannya. Apabila ada penjualan atau pemakaian barang-barang maka harga pokok yang dibebankan adalah harga pokok yang paling terdahulu, disusul yang masuk berikutnya. Persediaan akhir dibebani harga pokok terakhir.

c. Rata-Rata Tertimbang (*Weighed Average*)

Dalam metode ini barang-barang yang dipakai untuk produksi atau dijual akan dibebani harga pokok rata-rata. Perhitungan harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehan dengan kuantinya.

d. Masuk Terakhir Keluar Pertama (MTKP/ LIFO)

Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang akan dibebani dengan harga pokok pembelian yang terakhir disusul dengan yang masuk sebelumnya. Persediaan akhir dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya.

## 5. Penilaian Persediaan Barang

Yang dimaksud dengan penilaian persediaan barang adalah menentukan nilai persediaan yang dicantumkan dalam neraca.

a. Metode Harga Pokok

Dalam metode ini harga pokok persediaan akhir akan dicantumkan dalam neraca. Di sini tidak ada perbedaan antara harga pokok persediaan dengan nilai persediaan dalam neraca. Harga pokok persediaan barang dapat ditentukan dengan cara MPKP, rata-rata tertimbang, MTKP atau yang lainnya dan hasilnya dicantumkan dalam neraca tanpa perubahan.

b. Metode Harga Pokok atau Harga Pasar yang Lebih Rendah

Sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim, persediaan barang akan dicantumkan dalam neraca dengan nilai sebesar harga pokoknya. Tetapi dalam keadaan-keadaan tertentu penyimpangan dari prinsip harga pokok dapat dibebankan. Apabila pada akhir periode terjadi perubahan harga persediaan barang di mana nilai pengganti tau biaya memproduksi persediaan bisa lebih rendah dari harga pokok barang-barang tersebut maka dapat digunakan metode harga pokok atau harga pasar yang lebih rendah.

c. Metode Harga Jual

Penyimpangan dari prinsip harga pokok untuk penialian persediaan yaitu dengan mencantumkan persediaan dengan harga jual bersihnya dapat diterima asalkan dipenuhi syarat-syarat: (1) ada kepastian bahwa barang-barang itu akan dapat segera dijual dengan harga yang telah ditetapkan dan (2) merupakan produk standar, yang

pasarnya mampu menampung serta sulit untuk menentukan harga pokoknya. Penyimpangan dengan penilaian sebesar harga jual biasanya dilakukan untuk produk dari tambang logam mulia (emas dan perak) dan hasil-hasil pertanian/ peternakan.

## 6. Metode Taksiran

### a. Metode Laba Kotor

Penerapan metode ini dilakukan dengan menggunakan prosentase laba kotor terhadap penjualan untuk mengestimasi persediaan akhir. Hal ini dilakukan guna proses penyusunan laporan keuangan bulanan. Metode ini relative sederhana tetapi sangat efektif dalam penerapannya. Untuk menggunakan metode ini, perusahaan harus mengetahui penjualan yang terjadi, harga pokok barang yang tersedia untuk dijual, dan prosentase laba kotor.

### b. Metode Eceran

Perusahaan retail yang menjual barang-barang eceran mempunyai jumlah dan jenis barang yang sangat banyak sekali seperti halnya Alfamart, Hypermarket, Matahari, dan retailer lainnya tentunya memiliki ribuan jumlah barang dan jenisnya. Untuk perusahaan seperti itu sangatlah sulit untuk menerapkan metode harga perolehan dengan dasar aliran sesungguhnya atas dasar anggapan . alternative metode yang dapat digunakan adalah metode harga eceran (*at retail method*).

Menurut metode harga eceran (*at retail method*), perbandingan prosentase harga perolehan dengan harga jual dapat diketahui. Untuk dapat menggunakan metode ini, maka perusahaan harus mengetahui catatan yang menunjukkan harga perolehan barang yang tersedia untuk dijual dan harga ecerannya (harga jualnya).

Jika perusahaan menggunakan metode harga eceran, maka penentuan taksiran harga perolehan barang yang ada di persediaan dapat dilakukan setiap saat diperlukan, tanpa diadakan perhitungan fisik atas persediaan. Penggunaan metode ini juga mempermudah pelaksanaan perhitungan fisik persediaan akhir tahun, karena barang-barang yang ada dalam persediaan dinilai dengan harga yang tertera pada barang. Selanjutnya rasio harga perolehan dengan harga eceran dikalikan pada total harga eceran persediaan akhir, sehingga dapat ditentukan harga perolehan persediaan akhir.

## 2.2 Ekuitas

### 1. Pengertian Ekuitas

Sejalan dengan perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi dalam perusahaan serta makin banyaknya perusahaan-perusahaan yang menjadi besar, maka ekuitas mempunyai arti yang lebih menonjol lagi. Masalah ekuitas dalam perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah berakhir karena bahwa masalah modal itu mengandung begitu banyak dan berbagai macam aspek. Hingga saat ini di

antara para ahli ekonomi juga belum terdapat kesamaan opini tentang apa yang disebut ekuitas.

Jika di lihat dari sejarahnya, maka pengertian modal awalnya adalah *physical oriented*. Dalam hubungan ini dapat dikemukakan misalnya pengertian modal yang klasik, dimana arti dari modal itu sendiri adalah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya ternyata pengertian modal mulai bersifat *non-physical oriented*, dimana pengertian modal tersebut lebih ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan, yang terkandung dalam barang-barang modal, meskipun dalam hal ini belum ada kesesuaian pendapat di antara para ahli ekonomi sendiri.

Di dalam neraca dapat dilihat tentang dua gambaran modal, yaitu modal yang di sisi debet yang menggambarkan modal dari sisi bentuknya atau biasa disebut dengan modal aktif dan modal di sisi kredit yang menggambarkan menurut asalnya atau biasa disebut modal pasif.

Disebut modal aktif karena memang terletak di sisi aktiva dari neraca dan merupakan gambaran bentuk-bentuk dimana seluruh dana diperoleh perusahaan ditanamkan, misalnya dalam bentuk kas, bank, persediaan, piutang, aktiva tetap, dan lain sebagainya. Sedangkan disebut modal pasif karena terletak di sisi pasiva dari neraca karena merupakan gambaran sumber-sumber dana suatu perusahaan diperoleh. (Chaerul Umaiya dan Budiantoro, 2004:30)

Beberapa pengertian mengenai modal yang dapat dikemukakan antara lain:

Menurut PSAK no.21, (2007) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Ekuitas dapat terdiri dari (a) modal saham yang disetor, (b) agio/disagio saham, (c) cadangan-cadangan, (d) laba yang ditahan.

Menurut Subekti (2000;24) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Modal adalah kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau yang berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri .

Menurut Munawir (2001:19) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Modal adalah hak atau bagian yang dimiliki oleh perusahaan yang terdapat pada sisi kanan neraca perusahaan yaitu pada pos modal saham dan laba yang ditahan.

Menurut Chaerul Umaiya dan Budiantoro (2004:30) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Menurut Bekker. pengertian modal adalah baik barang-barang konkret yang ada di rumah tangga pengusaha yang terdapat di neraca sebelah debet, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang terdapat di sebelah kredit.

Menurut Bambang Riyanto (2001:17) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Pengertian modal dari beberapa penulis, yaitu sebagai berikut:

1. Liitge mer.gartikan modal hanyalah dalam artian uang (*geldkapital*).

2. Schwiedland memberikan pengertian modal dalam artian yang lebih luas, di mana modal itu meliputi baik modal dalam bentuk uang (*geldkapital*), maupun dalam bentuk barang (*sachkapital*), misalnya mesin, barang-barang dagangan, dan lain sebagainya. Kemudian ada beberapa penulis yang menekankan pada kekuasaan menggunakannya, yaitu antara lain J.B. Clark.
3. A. Amom J. von Komorzynsky, yang memandang modal sebagai kekuasaan menggunakan barang-barang modal yang belum digunakan, untuk memenuhi harapan yang akan dicapainya.
4. Meij mengartikan modal sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debit, sedangkan yang dimaksud dengan barang-barang modal ialah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan.
5. Polak mengartikan modal ialah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal ialah terdapat di neraca sebelah kredit. Adapun yang dimaksud dengan barang-barang modal ialah barang-barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan, jadi yang terdapat di neraca sebelah debit.
6. Bakker mengartikan modal ialah baik yang berupa barang-barang kongkret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debit, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah kredit.

## 2. Sumber Modal (Ekuitas)

### a. Sumber Intern

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal atau dana yang di bentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana intern yaitu:

- 1) Dengan dana dari dalam perusahaan maka perusahaan tidak mempunyai kewajiban untuk membayar bunga maupun dana yang di pakai.
- 2) Setiap saat tersedia jika diperlukan.
- 3) Dana yang tersedia sebagian besar telah memenuhi kebutuhan dana perusahaan.
- 4) Biaya pemakaian relatif murah.

Sumber intern atau sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan adalah laba ditahan dan penyusutan (depresiasi).

#### a) Laba Ditahan

Laba ditahan adalah laba bersih yang di simpan untuk diakumulasikan dalam suatu bisnis setelah deviden dibayarkan. Juga di sebut laba yang tidak dibagikan (*undistributed profits*) atau *surplus* yang diperoleh (*earned surplus*).

#### b) Depresiasi

Depresiasi adalah alokasi jumlah suatu aktiva yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang di estimasi. Penyusutan

untuk periode akuntansi dibebankan ke pendapatan baik secara langsung maupun tidak langsung.

b. Sumber Ekstern

Modal yang berasal dari sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana ekstern adalah:

- 1) Jumlah dana yang digunakan tidak terbatas.
- 2) Dapat di cari dari berbagai sumber.
- 3) Dapat bersifat fleksibel.

Yang merupakan sumber ekstern perusahaan adalah supplier, bank dan pasar modal.

a) *Supplier*

*Supplier* memberikan dana kepada suatu perusahaan dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari 1 tahun), maupun jangka menengah (lebih dari 1 tahun dan kurang dari 10 tahun). Penjualan kredit atau barang dengan jangka waktu pembayaran kurang dari satu tahun terjadi pada penjualan barang dagang dan bahan mentah oleh supplier kepada langganan. *Supplier* atau manufaktur (pabrik) sering pula menjual mesin atau peralatan lain hasil produksinya kepada suatu perusahaan yang menggunakan mesin atau peralatan tersebut dalam jangka waktu pembayaran 5 sampai 10 tahun.

b) Bank

Bank adalah lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak yang memiliki dana, serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran.

c) Pasar Modal

Pasar modal adalah suatu pengertian abstrak yang mempertemukan dua kelompok yang saling berhadapan tetapi yang kepentingannya saling mengisi, yaitu calon pemodal (investor) di satu pihak dan emiten yang membutuhkan dana jangka menengah atau jangka panjang di lain pihak, atau dengan kata lain adalah tempat (dalam artian abstrak) bertemunya penawaran dan permintaan dana jangka menengah atau jangka panjang. Dimaksudkan dengan pemodal adalah perorangan atau lembaga yang menanamkan dananya dalam efek, sedangkan emiten adalah perusahaan yang menerbitkan efek untuk ditawarkan kepada masyarakat. Fungsi dari pasar modal adalah mengalokasikan secara efisien arus dana dari unit ekonomi yang mempunyai surplus tabungan kepada unit ekonomi yang mempunyai defisit tabungan.

### 3. Jenis-Jenis Modal

Bambang Riyanto dalam bukunya memaparkan jenis-jenis modal sebagai berikut:

a. Modal Asing

Modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang, yang pada saatnya harus di bayar kembali. Modal asing di bagi ke dalam tiga golongan yaitu utang jangka pendek, utang jangka menengah dan utang jangka panjang.

1) Modal Asing atau Utang Jangka Pendek (*Short-Term Debt*)

Modal asing jangka pendek adalah modal asing yang jangka waktunya paling lama satu tahun. Adapun jenis-jenis yang termasuk ke dalam modal asing jangka pendek adalah rekening koran, kredit dari penjual, kredit dari pembeli dan kredit wesel.

2) Modal Asing atau Utang Jangka Menengah (*Intermediate-Term Debt*)

Modal asing atau utang jangka menengah adalah utang yang jangka waktunya lebih dari satu tahun dan kurang dari 10 tahun. Bentuk utama dari kredit jangka menengah adalah *term loan* dan *leasing*.

a) *Term Loan*

*Term loan* adalah kredit usaha dengan umur lebih dari satu tahun dan kurang dari 10 tahun. Pada umumnya term loan dibayar kembali dengan angsuran tetap selama suatu periode

tertentu (*amORIZATION payment*), misalkan pembayaran angsuran dilakukan setiap bulan, setiap kuartal atau setiap tahun. *Term loan* ini biasanya diberikan oleh bank dagang, perusahaan asuransi, supplier atau manufaktur.

b) *Leasing*

Bentuk lain dari *intermediate-term debt* adalah *leasing*. Apabila kita ingin memiliki suatu aktiva, tetapi hanya menginginkan *service* dari aktiva tersebut, kita dapat memperoleh hak penggunaan atas suatu aktiva itu tanpa disertai dengan hak milik, dengan cara mengadakan kontrak *leasing* untuk aktiva tersebut. Dengan demikian *leasing* adalah suatu alat atau cara untuk mendapatkan *service* dari suatu aktiva tetap yang pada dasarnya sama seperti halnya kalau kita menjual obligasi untuk mendapatkan *service* dan hak milik atas aktiva tersebut dan bedanya pada *leasing* tidak disertakan hak milik. Lebih khususnya *leasing* adalah persetujuan atas dasar kontrak dimana pemilik dari aktiva (*lessor*) menginginkan pihak lain (*lessee*) untuk menggunakan jasa atas aktiva tersebut selama suatu periode tertentu. Ada tiga bentuk utama dari *leasing* yaitu *sale and leaseback*, *services leases* dan *financial lease*.

### 3) Modal Asing atau Utang Jangka Panjang (*Long-Term Debt*)

Utang jangka panjang adalah utang yang jangka waktunya adalah panjang, umumnya lebih dari 10 tahun. Utang jangka panjang umumnya digunakan untuk membiayai perluasan perusahaan (ekspansi) atau modernisasi dari perusahaan, karena kebutuhan modal untuk keperluan tersebut meliputi jumlah yang besar. Adapun jenis atau bentuk-bentuk utama dari utang jangka panjang adalah:

#### a) Pinjaman Obligasi (*Bonds-Payables*)

Pinjaman obligasi adalah pinjaman uang untuk jangka waktu yang panjang, untuk mana si debitur mengeluarkan surat pengakuan utang yang mempunyai nominal tertentu. Pembayaran kembali pinjaman obligasi dapat dijalankan secara sekaligus pada hari jatuh temponya atau berangsur setiap tahunnya. Apabila pelunasan sekaligus, maka sistem ini disebut "*sinking fund system*" sedangkan jika secara berangsur disebut "*amortization system*". Ada tiga macam jenis obligasi yaitu obligasi biasa, obligasi pendapatan dan obligasi yang dapat ditukarkan.

#### b) Pinjaman Hipotik (*Mortgage*)

Pinjaman hipotik adalah pinjaman jangka panjang dimana pemberi uang (kreditur) di beri hak hipotik terhadap suatu barang tidak bergerak, agar supaya bila pihak debitur

tidak memenuhi kewajibannya, barang itu dapat di jual dan dari hasil penjualan tersebut dapat digunakan untuk menutup tagihannya.

#### b. Modal Sendiri

Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri di tinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu waktunya. Modal sendiri selain berasal dari luar perusahaan dapat juga berasal dari dalam perusahaan sendiri, yaitu modal yang dihasilkan dan dibentuk sendiri di dalam perusahaan. Modal sendiri yang berasal dari sumber intern ialah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Adapun modal yang berasal dari sumber ekstern ialah modal yang berasal dari pemilik perusahaan. Modal sendiri di dalam suatu perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas (PT) terdiri dari modal saham, cadangan dan laba ditahan.

##### 1) Modal Saham

Saham adalah tanda bukti pengambilan bagian atau peserta dalam suatu perusahaan. Bagi perusahaan yang bersangkutan, yang di terima dari hasil penjualan sahamnya akan tetap tertanam di dalam perusahaan tersebut selama hidupnya, meskipun pemegang saham sendiri itu bukanlah penanaman yang permanen, karena

seiap waktu pemegang saham dapat menjual sahamnya. Jenis-jenis saham dapat dituliskan atas nama dan atas tunjuk. Saham-saham yang telah ditempatkan tetapi belum disetor penuh harus dituliskan atas nama. Dalam saham-saham atas tunjuk tidak perlu dicantumkan nama pemiliknya. Selain itu jenis-jenis saham dibedakan menjadi saham biasa dan saham preferen.

#### a) Saham Biasa

Saham biasa adalah saham yang tidak memiliki hak lebih atas saham-saham yang lain. Pemegang saham biasa akan mendapatkan dividen pada akhir tahun pembukuan, hanya kalau perusahaan tersebut mendapatkan keuntungan. Adapun fungsi dari saham biasa dalam perusahaan:

- Sebagai pendanaan perusahaan dan terutama sebagai alat untuk memenuhi kebutuhan akan modal permanen.
- Sebagai alat untuk menentukan pembagian laba.
- Sebagai alat untuk mengadakan fusi atau kombinasi dari perusahaan-perusahaan.
- Sebagai alat menguasai perusahaan.

#### b) Saham Preferen

Saham preferen adalah saham yang di beri hak utama atau prioritas atas bagian keuntungan atau hak-hak lain. Pada umumnya kepemilikan pemegang saham preferen diberikan hak

mendahului atas dividen yang dibagikan. Jika memperoleh laba maka dividen kepada pemegang saham preferen akan di bayar terlebih dahulu dan sisanya baru di bayar kepada pemegang saham biasa. Saham preferen dapat di bagi dua, yaitu:

- Saham Preferen Kumulatif

Saham preferen kumulatif adalah saham preferen yang jika dalam satu tahun tidak diberikan dividen, misalnya karena perseroan menderita rugi maka dividen yang tidak dibagi tersebut digabungkan dengan dividen tahun-tahun berikutnya sampai saat dividen dapat dibagikan.

- Saham Preferen Nonkumulatif

Saham preferen nonkumulatif adalah saham preferen yang bila pada suatu tahun tidak dibagikan dividen, maka hak pembagian dividen tersebut akan hilang.

## 2) Cadangan

Cadangan di sini dimaksudkan sebagai cadangan yang di bentuk dari keuntungan yang diperoleh perusahaan selama beberapa waktu yang lampau atau dari tahun berjalan. Yang termasuk cadangan modal sendiri adalah cadangan ekspansi, cadangan modal kerja, cadangan selisih kurs dan cadangan untuk menampung hal-hal atau kejadian-kejadian yang tidak terduga sebelumnya (cadangan umum).

### 3) Laba Ditahan (*Retained Earning*)

Keuntungan yang diperoleh dari suatu perusahaan dapat sebagian dibayarkan sebagai dividen dan sebagian di tahan oleh perusahaan. Apabila penahanan keuntungan tersebut sudah dengan tujuan tertentu, maka termasuk dalam cadangan. Apabila perusahaan belum mempunyai tujuan tertentu mengenai penggunaan keuntungan tersebut, maka keuntungan tersebut merupakan "keuntungan yang ditahan (*retained earning*).

## 2.3 Penjualan

### 1. Pengertian Penjualan

Tercapainya hasil penjualan suatu produk sesuai dengan yang digariskan dalam rencana perusahaan, merupakan sesuatu yang dikehendaki oleh manajemen perusahaan. Dengan tercapainya rencana hasil penjualan merupakan kompensasi jerih payah mereka pada saat menyusun kebijakan dan program kerja secara terpadu. Dengan demikian tujuan utama perusahaan yaitu laba maksimum serta tujuan lainnya seperti target produksi, penyebaran distribusi, keseimbangan jumlah penjualan tiap kelompok produk, dapat tercapai sekaligus.

Sudah barang tentu banyak kegiatan dan persyaratan yang harus dipenuhi agar perusahaan dapat mencapai rencana dan sasaran penjualan produk mereka. Salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan adalah menjual barang dan jasa yang diproduksi, agar memenuhi

kebutuhan masyarakat. Dalam hal ini perusahaan selalu berupaya dalam meningkatkan volume penjualan terhadap produknya, ini dimaksudkan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut dan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

Penjualan merupakan bagian penting dari kegiatan perusahaan karena merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Penjualan terjadi apabila ada pihak yang menyerahkan hak milik atas suatu barang dan pihak lain yang membayar sejumlah uang tertentu sebagai imbalan atas perolehan hak milik tersebut.

Adapun beberapa pengertian mengenai penjualan yang dikemukakan antara lain:

Menurut Buchari Alma (2003:93) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Suatu proses untuk menciptakan adanya pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli yang dapat memuaskan dan menguntungkan kedua belah pihak.

Sedangkan menurut Winardi (2001:3) dalam bukunya menyatakan bahwa:

Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat, baik bagi sang penjual maupun baik bagi sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Dari pengertian penjualan tersebut dapat diketahui bahwa:

- a. Penjualan terjadi karena adanya dua pihak yang saling berkepentingan, yakni penjual dan pembeli.
- b. Adanya aktivitas pemindahan kepemilikan.
- c. Penyerahan sesuatu barang disertai penerimaan pembayaran atau balas jasa yang sepadan dari pihak lain.

## 2. Jenis-Jenis Transaksi Penjualan

### a. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah cara dimana pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Perusahaan bisa menjual barang dagangan secara tunai. Penjualan tunai biasanya diproses melalui resgister kas dan dicatat dalam akun-akun. Penjualan yang dilakukan kepada para pelanggan yang menggunakan kartu kredit yang diterbitkan bank seperti master card atau visa, dicatat sebagai penjualan tunai. Pada penjualan ini bagian yang terkait yaitu bagian penerimaan kas karena berhubungan dengan adanya pembiayaan atas pertukaran barang dan jasa. Penjualan secara tunai dicatat sebagai debet pada perkiraan kas dan sebagai kredit pada perkiraan penjualan.

## b. Penjualan Kredit

Kebutuhan manusia yang beraneka ragam dengan itu selalu meningkat, sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuai yang diinginkannya itu terbatas. Hal ini menyebabkan memerlukan bantuan untuk memenuhi hasrat dari cita-citanya. Dalam hal ini ia berusaha, maka untuk meningkatkan usahanya atau untuk meningkatkan bantuan dalam bentuk pemodalannya. Dalam kehidupan sehari-hari kata kredit bukanlah merupakan perkataan yang asing bagi masyarakat kita. Perkataan kredit tidak saja dikenal oleh masyarakat di kota-kota besar tapi sampai didesa-desapun kata kredit tersebut sudah sangat populer.

Menurut Soemarso SR, Penjualan kredit adalah penjualan barang dagang secara tidak tunai yang dicatat sebagai debit pada perkiraan piutang dagang dan kredit pada perkiraan penjualan.

Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) pada masa yang akan datang akan sanggup memenuhi segala yang telah dijanjikan. Apa yang telah dijanjikan itu dapat berbentuk segala sesuatu yang telah dijanjikan itu berbentuk sebagai berikut :

- 1) Barang terhadap uang
- 2) Barang terhadap jasa
- 3) Jasa terhadap jasa
- 4) Jasa terhadap barang
- 5) Uang terhadap jasa

Dengan demikian kredit itu dapat pula berarti bahwa pihak kesatu memberikan prestasi baik berupa barang, uang atau jasa kepada pihak lain, sedangkan kontraprestasi akan diterima kemudian dalam jangka waktu tertentu.

Dari pengertian-pengertian kredit diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa kali yaitu cicilan atau dibayar sekaligus pada waktu jatuh tempo dan terkadang didahului dengan pembayaran uang muka.

Penjualan dengan kredit akan menimbulkan piutang usaha (*Account Receivable*) transaksi tersebut dicatat sebagai debit pada perkiraan piutang usaha dan kredit pada perkiraan penjualan. Ayat jurnal sebagai berikut:

Piutang usaha xxx  
     Penjualan xxx

Apabila pembayaran diterima dari debitur, mengakibatkan piutang usaha berkurang atau disebelah kredit sedangkan kas bertambah atau sebelah debit. Ayat jurnal sebagai berikut:

Kas xxx  
     Piutang usaha xxx

Transaksi-transaksi tersebut harus berdasarkan suatu dokumen yang merupakan bukti transaksi yang bersangkutan. Bukti transaksi

penjualan biasanya disebut faktur penjualan (*sales invoice*). Adakalanya perusahaan memberikan potongan penjualan kepada pelanggannya, potongan harga yang diberikan karena pembeli membayar faktur lebih awal, bagi pihak penjual disebut potongan penjualan. Potongan penjualan tersebut dicatat sebagai debit pada perkiraan potongan penjualan dan dianggap sebagai pengurangan terhadap penjualan yang telah dicatat sebelumnya. Ayat jurnal sebagai berikut :

Kas xxx

Potongan penjualan xxx

Piutang dagang xxx

Dapat dikatakan untuk dapat meningkatkan penjualan ada beberapa hal yang dapat dilakukan antara lain dengan memberikan potongan penjualan kepada pembeli, sehingga diharapkan jumlah penjualan dapat sesuai dengan rencana yang telah disusun oleh perusahaan. Pemberian potongan penjualan juga merupakan motivasi untuk menarik konsumen.

#### c. Retur dan potongan penjualan

Barang dagang yang dijual mungkin akan dikembalikan kepada penjual (retur penjualan). Di samping itu, karena kerusakan barang atau sebab lainnya, penjual bisa mengurangi harga jual semula (potongan penjualan). Jika potongan tersebut dilakukan untuk

penjualan secara kredit, penjual biasanya mengirimkan kepada pembeli memorandum kredit. Memorandum ini memperlihatkan jumlah alasan dilakukannya pengkreditan oleh penjual ke putang usaha.

Berbagai cara dan kebijaksanaan dilakukan perusahaan untuk meningkatkan hasil penjualan dan keuntungan perusahaan. Memberikan Potongan penjualan kepada konsumen merupakan salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk menarik minat konsumen untuk melakukan transaksi pembelian. Alasan perusahaan memberikan potongan penjualan diantaranya adalah merosotnya bagian pasar sebagai akibat makin ketatnya persaingan, menarik pangsa pasar yang lebih besar (promosi), adanya kelebihan kapasitas persediaan, adanya barang-barang yang ditarik dari peredaran, perusahaan sedang kesulitan keuangan sehingga membutuhkan uang kas yang cepat dan alasan-alasan yang lainnya.

Potongan tunai diberikan kepada pembeli yang membayar hutangnya tepat waktu dan membayar hutangnya sebelum waktu yang telah ditentukan, seperti 2/10, n/30 yang berarti bahwa hutang harus dilunasi dalam jangka waktu 30 hari, namun pembeli akan mendapatkan potongan 2% jika pembeli melunasi dalam jangka waktu kurang dari atau sampai dengan 10 hari. Berdasarkan penjelasan diatas, potongan penjualan diberikan dengan maksud bukan saja sebagai

imbalan kepada pembeli, karena pembeli menyetujui syarat yang ditentukan tetapi sekaligus sebagai daya tarik dalam persaingan.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, Potongan penjualan diakui pada saat pembayaran diterima dalam periode potongan dan dilaporkan dalam perhitungan laba rugi sebagai pengurang terhadap jumlah penjualan. Penjualan bersih inilah yang akan diperhitungkan dalam menentukan besarnya laba atau rugi perusahaan.

