**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang**

Dalam dunia usaha perusahaan berkompetisi untuk menjualan barang dengan berbagai strategi salah satunya adalah strategi yang dapat di lakukan untuk meningkatkan volume penjualan terutama untuk barang-barang yang harga jualnya relative tinggi seperti elektronik, otomotif, dan perumahan adalah dengan penjualan secara angsuran, di samping penjualan tunai dan kredit. Penerapan ini telah berkembang tidak hanya pada perusahaan real estate tetapi juga pada perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan mobil, angkutan udara, mesin, alat-alat rumah tangga dan sebagainya.

Metode ini menarik karena dapat menguntungkan kedua belah pihak yaitu dari sisi penjual selain omset penjualan yang meningkat, juga dapat meningkatkan tingkat perputaran persediaan. Dari sisi pembeli, menfaatkan kemudahan untuk memiliki barang-barang kebutuhan terutama yang relatif mahal karena adanya kemudahan pembayaran dengan cara mengangsur.

Penjualan Angsuran adalah penjualan yang di lakukan dengan perjanjian di mana pembayarannya di laksanakan secara bertahap.

Masalah transaksi penjualan angsuran dari aspek akuntansi adalah berkaitan dengan pengakuan keuntungan atau laba kotor penjualan angsuran. Pada umumnya pengakuan laba kotor dari transaksi penjualan angsuran ada dua cara yaitu (1) Laba kotor di akui untuk periode di mana penjualan di lakukan atau (2) Laba kotor dapat di hubungkan dengan periode di mana realisasi pembayaran telah terjadi sesuai dengan penerimaan kas. (Harnanto, 1992:109)

PT. Bosowa Multi Finance adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa yang memiliki kegiatan dasar yaitu memberi kredit kepada pelanggan yang akan mengambil mobil dengan syarat-syarat tertentu. Penerapan akuntansi penjualan angsuran di PT. Bosowa Multi Finance akan di catat apabila sudah terjadi penjualan sebuah mobil dengan angsuran dalam waktu beberapa periode.

Pelaporan penjualan angsuran selalu di kirimkan setiap bulan ke pusat, dan apabila ada kesalahan dalam pencatatan, maka harus di konfirmasi dulu lewat kepala cabang kemudian di proses ke pusat.

Penjualan angsuran yang penulis amati diperusahaan ternyata juga dapat menimbulkan beberapa masalah mulai dari masalah pengakuan laba, masalah cara perhitungan bunga dan angsuran, masalah tukar tambah dan masalah pembatalan dan kredit macet. Dari pembahasan diatas penulis tertarik untuk dapat mengamati serta membandingkan penerepan penjualan angsuran dengan teori yang didapat di kuliah.

Berdasarkan uraian yang tercantum dalam latar belakang di atas, maka penulis mengangkat judul “Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran Pada PT. Bosowa Multi Finance”.

* 1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka dapat di rumuskan beberapa pokok permasalahan yang selanjutnya akan menjadi pusat pembahasan dalam penulisan laporan akhir ini, adapun rumusan masalah dalam laporan akhir ini adalah bagaimana Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran pada PT. Bosowa Multi Finance.

* 1. **Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui bagaimana Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran yang ada di PT. Bosowa Multi Finance.

* 1. **Manfaat Penelitian**

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini akan bermanfaat bagi :

1. Menambah wawasan penulis tentang penerapan akuntansi penjualan angsuran.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan untuk perlakuan akuntansi piutang usaha.
3. Memberikan masukan kepada Politeknik Negeri Manado khususnya jurusan Akuntansi Prodi D3 Perpajakan mata kuliah Akuntansi Keuangan.
   1. **Metode Analisis Data**

Metode yang penulis gunakan adalah dengan menggunakan metode komparatif yaitu mengumpulkan data-data Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran yang yang berasal dari perusahaan dan kemudian menguraikan secara keseluruhan yang akan memberikan gambaran mengenai bagaimana Penerapan Akuntansi Penjualan Angsuran di perusahaan di bandingkan dengan teori.

* 1. **Deskripsi Umum Entitas**

1. **Gambaran Umum Entitas**

Awalnya didirikan sebagai perusahan perdagangan dengan nama CV Moneter pada 22 Februari 1973, oleh HM Aksa Mahmud di Makassar, Sulawesi Selatan, perusahaan memperoleh terobosan besar pertama pada tahun 1978 dengan menjadi distributor penjualan eksklusif dari mobil Jepang yang sangat popular pada saat itu, Datsun. Pada tahun yang sama, CV. Moneter didirikan menjadi sebuah perseroan terbatas, di bawah nama PT. Moneter Motor.

Pada bulan Oktober 1980, PT. Moneter Bermotor memenangkan hak eksklusif yang serupa untuk memasarkan dan mendistribusikan mobil Mitsubishi Motor untuk wilayah Indonesia Timur. Pada tahun yang sama, PT. Moneter Motor berubah nama menjadi PT. Bosowa Berlian Motor, yang menandai tonggak sejarah diawal perkembangan Bosowa Corporation.

Sejalan dengan pertumbuhan perusahaan yang kuat sejak tahun 1980, Bosowa Corporation perlahan tapi pasti memperluas untuk ini bisnis lain selain otomotif, yaitu semen, infrastruktur, jasa keuangan, property, pembangkit listrik dan agribisnis. Saat ini, Bosowa Corporation telah menjadi perusahaan terbesar di wilayah Indonesia Timur.

1. **Proses berdirinya Entitas**

Pada awalnya PT. Bosowa Multi Finance bersatu dengan PT. Bosowa Berlian Motor, kemudian pada tahun 2013 dibuatlah peraturan baru bahwa PT. Bosowa Berlian Motor dan pembiayaan harus dipisahkan mulai dari situlah PT. Bosowa Multi Finance berdiri.

1. **Struktur Organisasi Dan Job Deskripsi**
2. **Struktur Organisasi PT. Bosowa Multi Finance**

Rifaldi Ahmad

Office Boy ( OB )

Iqro Mansur

CMO ( Surveyor )

Nurjia Suhani

Financial Support / Kasir

Mirsyad Laija

Remedial

S U A R D I

Head Of Branch Manado

Sumber : PT. Bosowa Multi Finance

1. **Job Deskripsi**

Berikut Tugas dari masing-masing Karyawan PT. Bosowa Multi Finance :

1. Kepala Cabang tugasnya mengurus dan mengonrol semua pekerjaan yang ada di Cabang Manado, Kotamobagu, dan Limboto.
2. Remedial yaitu memberitahukan kepada customer untuk membayar angsuran yang akan jatuh tempo, dan menarik mobil yang sudah tidak membayar angsuran lagi.
3. Financial Support & Kasir tugasnya melayani customer yang ingin membayar angsuran dan sebagai *accountant*.
4. CMO bertugas untuk survey lokasi customer yang ingin mengambil kredit mobil.
5. OB bertugas untuk membersihkan kantor setiap hari.
6. **Aktivitas Usaha**

PT. Bosowa Multi Finance adalah usaha bidang jasa. Segmen usaha ini bergerak dalam bidang pembiayaan kendaraan penumpang, kendaraan komersil, dan mobil bekas. Dengan didukung pasar yang captive dari Bosowa Berlian Motor, Bosowa Multi Finance mempunyai pangsa pasar yang besar dalam pembiayaan produk Mitsubishi. Selain itu, Bosowa Multi Finance juga bekerja sama dengan berbagai dealer kendaraan merek lain.

Berikut Uraian tentang Bidang usaha jasa yang ada di PT. Bosowa Multi Finance :

* PT. Bosowa Multi Finance memberikan layanan Jasa Keuangan dengan memberikan kredit atau cicilan terhadap customer yang ingin mengambil mobil dengan jangka waktu beberapa tahun sesuai dengan keinginan customer.
* Sebelum membuat persetujuan dengan customer ada beberapa tahap yang harus di jalani agar saat membuat perjanjian tidak terjadi kesalahan atau kekeliruan.