TINJAUAN ATAS BAGI HASIL DARI PENJUALAN BUKU SECARA ONLINE PADA BANDUNG BOOK CENTRE PALASARI

Reviews Of The Profit Sharing From Online Book Sales At Bandung Book Centre Palasari

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Sidang Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya Ekonomi
Program Studi Akuntansi

Disusun Oleh

NAMA : Rumiati

NIM : 21307030



PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

BANDUNG

2010

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi yang berkembang pesat saat ini adalah *internet*, *internet* merupakan teknologi yang memiliki cakupan sangat luas, dimana *internet* terhubung secara *online* tanpa mengenal batas waktu dan tempat. Yang dapat memberikan kemudahan bagi para pelanggan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan juga perusahaan itu sendiri.Tetapi dibalik semua itu tidak semua penjualan yang dilakukan secara *online* berjalan dengan lancar tetapi masih banyak perusahaan yang mengalami hambatan karena penjualan *online* masih memiliki kekurangan yaitu layanan hanya dapat dinikmati pemilik komputer berkoneksi *internet*, dimana tingkat pemakaian *internet* di Indonesia yang masih rendah, karena sangat bergantung pada ketersediaan dan kecepatan koneksi *internet*. Sehingga untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat yang kurang mengerti tentang cara membeli secara *online* maka perusahaan bekerjasama dengan pihak lain agar penjualan online tetap berjalan.

Penerapan konsep kerjasama sebenarnya mempunyai manfaat yang sangat besar, dimana dalam kerjasama tersebut dijanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak.

Bagi hasil adalah formula agar setiap bisnis dapat berjalan, banyak sekali terjadi pro kontra dalam bagi hasil karena dalam kenyataannya kadang tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Seperti yang dipaparkan oleh Randy Ariyanto, dalam hasil penelitiannya yang berjudul "Problematika penerapan perjanjian bagi hasil Mudharabah pada Lembaga Keuangan Mikro (studi pada BMT di Surakarta)" menunjukan bahwa dalam melaksanakan perjanjian bagi hasil mudharabah pada lembaga keuangan mikro khususnya Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terjadi beberapa problematika di bidang hukum. Problematika tersebut yaitu nasabah sering lalai menyetorkan hasil keuntungan yang telah diperjanjikan kepada BMT baik disengaja atau tidak, dan terjadi penyimpangan terhadap nisbah misalnya keuntungan yang dibagi dengan BMT tidak berbentuk persen tetapi berbentuk nominal". **(Sumber: http://skripsi-ilmiah.com).**

Problematika bagi hasil yang terjadi di lembaga keuangan yang berbasis syariah kemungkinan besar juga terjadi di perusahaan-perusahaan yang menerapkan bagi hasil dalam menjalankan bisnisnya.

Bandung Book Centre adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi buku dimana dalam penjualannya ada yang dilakukan manual dan *online.* Tujuan Bandung Book Centre melakukan penjualan *online*. Bandung Book Centre juga bekerjasama dengan salah satu perusahaan telekomunikasi yaitu perusahaan Telkomsel agar penjualan *online* tetap berjalan dan memberikan kemudahan bagi masyarakat yang kurang mengerti tentang cara membeli buku secara *online*. Dalam kerjasama ini sebelumnya dibuat sebuah perjanjian antara Bandung Book Centre dengan Telkomsel tentang bagi hasil. Adapun isi perjanjian tersebut adalah Telkomsel hanya meminta 5% dari total penjualan netto.

Bentuk kerjasama Bandung Book Centre dengan Telkomsel yaitu Telkomsel menyediakan fasilitas kapada para pelanggan Bandung Book Centre untuk melakukan pembayaran produk layanan yang akan dibeli di portal www.klikbbc.com melalui *T-Cash*. Fasilitas *T-Cash* adalah fasilitas layanan keuangan elektronik yang disediakan oleh Telkomsel yang dapat diakses melalui telepon seluler dengan layanan operator Telkomsel. Server yang ada di Telkomsel telah terhubung dengan www.klikbbc.com sehingga Bandung Book Centre mengetahui pihak-pihak yang memesan atau membeli secara *online*, sedangkan metode pembayaran atas pembelian buku secara *online* yaitu dibayar langsung ke Telkomsel. Adapun metode pembayaran yang diterapkan oleh Telkomsel yaitu mengurangi pulsa pelanggan

Setiap bulan Bandung Book Centre melaporkan kontra bon penjualan *web* dan menagih hasil dari penjualan buku secara *online* dan memperhitungkan bagi hasil atas kerjasama yang telah disepakati. Namun ada gejala dalam pelaksanaan bagi hasil yaitu pembagian hasil yang tidak murni dari perusahaan yang dapat kita lihat pada tabel di bawah ini.

Tahun	Bulan	Penjualan Netto	Nisbah (%)	Bagi Hasil Untuk Telkomsel	Total yang diterima oleh BBC
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)= c x d	(f)= c-e
2009	September	14.582.973	10	1.458.297	13.124.676
	Oktober	28.102.361	10	2.810.236	25.292.125
	November	16.103.510	10	1.610.351	14.493.159
	Desember	10.080.665	10	1.008.067	9.072.598
2010	Januari	17.615.896	10	1.761.590	15.854.306
	Februari	12.875.495	10	1.287.550	11.587.945
	Maret	13.154.091	10	1.315.409	11.838.682

(Sumber : Data Laporan Penjualan Online Bandung Book Centre).

Dari data di atas dapat kita lihat bahwa pada bulan September 2009, Oktober 2009, November 2009, Desember 2009, Januari 2010, Februari 2010, dan Maret 2010, Menurut Informasi yang diperoleh dari staff Bandung Book Centre menyatakan bahwa Telkomsel tidak konsisten dalam melaksanakan perjanjian bagi hasil sebagaimana mestinya yang telah disepakati diantara kedua belah pihak. Telkomsel meminta 10% dari penjualan netto, padahal dalam perjanjian yang tertulis Telkomsel hanya meminta 5% dari penjualan netto. Tetapi dalam hal ini penulis perlu adanya konfirmasi dari Pimpinan Bandung Book Centre karena dikhawatirkan adanya kekeliruan dalam menyajikan data, sedangkan menurut teori dasar akad *mudharabah*, berarti bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung Book Centre tidak murni karena akad yang dipakai tidak murni. Selain itu juga terdapat kendala dalam perhitungan bagi hasil yaitu berupa pembulatan angka yang terlalu besar seperti contoh diambil dari data diatas bulan Januari 2010, hasil penjualan netto sebesar Rp 17.615.896 x 10%= Rp 1.761.590, maka dari hasil perkalian bagi hasil tersebut Telkomsel tidak meminta sebesar Rp 1.761.590 melainkan meminta Rp 1.800.000. dari ilustrasi tersebut menyatakan bahwa Telkomsel secara tidak langsung merugikan pihak Bandung Book Centre dengan melakukan pembulatan angka yang terlalu besar,

dan banyaknya biaya tambahan seperti biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre setelah bagi hasil diperhitungkan sehingga mengurangi pendapatan, pencairan dana yang lambat yaitu pencairan dana yang tidak tepat waktu oleh pihak Telkomsel sehingga menunda untuk memperhitungan bagi hasil antara kedua belah pihak karena dengan sistem bagi hasil dapat menambah pendapatan bagi Bandung Book Centre, walaupun pengendalian intern dalam menyusun laporan keuangan yang ada di Bandung Book Centre juga kurang efisien karena keuangan semua di pegang oleh pimpinan.

Berdasarkan paparan tersebut maka penulis tertarik untuk memilih tinjauan atas pembagian hasil dari penjualan buku secara *online* sebagai objek yang akan diteliti, dengan judul **"Tinjauan Atas Bagi Hasil dari Penjualan Buku Secara *Online* Pada Bandung Book Centre".**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas dalam latar belakang penelitian, penulis merumuskan masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung Book Centre secara *online*.
2. Kendala apa saja yang terjadi dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian yaitu untuk meninjau perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* pada Bandung Book Centre.

Sedangkan tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* yang diterapkan oleh Bandung Book Centre.
2. Untuk mengetahui kendala yang terjadi dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Akademis

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat baik langsung maupun tidak langsung pada pihak yang berkepentingan, seperti dijabarkan sebagai berikut :

1. Bagi Penulis
   Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan secara teoritis maupun secara praktis juga pengalaman mengenai perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online*.
2. Bagi Perusahaan
   Diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi dan bahan masukan bagi perusahaan sekaligus untuk mempertimbangkan dan menilai kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online*.
3. Bagi Pihak Lain
   Sebagai referensi atau tambahan informasi yang diperlukan untuk pengembangan pengetahuan lebih lanjut mengenai bagi hasil penjualan buku secara *online*.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis yang penulis tujukan pada perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Bandung Book Centre yang diteliti memberikan informasi tentang perhitungan bagi hasil atas kerjasama dengan pihak Telkomsel.
2. Bagi karyawan perusahaan Bandung Book Centre yang diteliti memberikan informasi tentang sejauh mana keefektifan perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online* serta pengendalian intern dalam menyusun laporan keuangan.

BAB II
KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

Adapun pembahasan landasan teori meliputi pengertian bagi hasil, penjualan, online, penjualan *online*, dan perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

2.1.1 Bagi Hasil

2.1.1.1 Pengertian Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih.

Bagi hasil atau *profit sharing* menurut Asep ghofir Ali (2006:3) mendefinisikan bahwa :

> "Bagi hasil adalah pembagian hasil usaha diantara pihak atau mitra dalam suatu usaha kerjasama."

Bagi hasil atau *profit sharing* menurut Muhammad (2004:18) mendefinisikan bahwa :

> "Profit sharing atau bagi hasil adalah distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan."

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa bagi hasil merupakan pembagian laba antara bank dengan mitra atas hasil usaha kerjasama yang telah dilakukan dan merupakan bentuk *return* (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar-kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi.

2.1.1.2 Metode Perhitungan Bagi Hasil

Metode perhitungan bagi hasil menurut Abdul Ghofur Anshori (2007:138) yaitu:

> "Metode perhitungan bagi hasil terdiri dari :
> 1. Metode *profit and loss sharing*
> 2. Metode *profit sharing*

3. Metode *revenue sharing"*

Adapun penjelasan dari metode *profit and loss sharing*, metode *profit sharing* dan metode *revenue sharing* adalah sebagai berikut :

1. Metode *profit and loss sharing*

Sistem *profit and loss sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (*Investor*) dan pengelola modal (*enterpreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana diantara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing. Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya. Keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan usaha dalam dunia bisnis bisa negatif, artinya usaha merugi, positif berarti ada angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi *balance.* Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan *total* cost terhadap *total revenue*.

2. Metode *profit sharing*

Profit sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total* cost). Di dalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian

antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

3. **Metode *revenue sharing***

   Revenue Sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti; hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. *Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang *(goods)* dan jasa-jasa *(services)* yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan *(sales revenue).* Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah *out put* yang dihasilkan dari kagiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut. Di dalam revenue terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya *(total* cost*)* dan laba *(profit).* Laba bersih *(net profit)* merupakan laba kotor *(gross profit)* dikurangi biaya distribusi penjualan, administrasi dan keuangan.

Berdasarkan definisi di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa arti *revenue* pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat di dalam *revenue* meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut. Tentunya di dalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungannya (*profit*).

2.1.2 Pengertian Penjualan

Dalam usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya, setiap perusahaan akan berusaha memperoleh pendapatan yang optimal. Sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan adalah penjualan, baik penjualan barang maupun jasa. Sehingga dapat dikatakan bagi setiap perusahaan tidak terlepas dari aktifitas bagian penjualan.

Adapun pengertian penjualan menurut Kotler (2006:p.457) adalah sebagai berikut :

> "Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan sipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan."

Menurut Hermawan Kartajaya (2006:15) pengertian penjualan adalah sebagai berikut :

> "Aktivitas menjual produk kepada pelanggan, termasuk bagaimana cara membuat pelanggan bisa membeli produk barang atau jasa."

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu persetujuan dari kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana seorang penjual menawarkan barang daganganya atau produknya dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produknya tersebut sebesar harga yang telah disepakati. Selain itu, dari pengertian diatas juga dapat disimpulkan bahwa penjualan dibagi menjadi dua, yaitu penjualan barang dan penjualan jasa. Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi oleh perusahaan untuk dapat dijual maupun barang yang dibeli oleh seseorang untuk dijual kembali pada orang lain. Sedangkan penjualan jasa biasanya penjualan secara kontrak yang telah disepakati bersama.

2.1.3 Pengertian Sistem *Online*

Menurut informasi yang diperoleh dari http://Informasi-sistem.blogspot.com (2007) pengertian sistem *online* adalah sebagai berikut :

> "Sistem yang menerima langsung input pada area dimana input tersebut direkam dan menghasilkan output yang dapat berupa hasil komputerisasi pada area dimana mereka dibutuhkan.

Menurut Mulyadi (2004:332) pengertian sistem *online* adalah sebagai berikut :

> "Sistem *online* adalah sistem komputer yang memungkinkan pemakai melakukan akses ke data dan program secara langsung melalui peralatan terminal."

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bawa sistem *online* adalah sistem komputer yang memungkinkan pemakai melakukan akses ke data dan program secara langsung (input) dan menghasilkan output berupa hasil

komputerisasi pada area dimana mereka dibutuhkan dan dapat melakukan akses ke data dan program secara langsung melalui peralatan terminal.

2.1.4 Pengertian penjualan *Online*

Penjualan barang atau jasa secara *online* di internet biasa disebut dengan *e-commerce*. Menurut Fuady (2005:407) pengertian *e-commerce* atau penjualan *online* adalah sebagai berikut :

> *"E-commerce* juga dapat diartikan sebagai suatu proses berbisnis dengan memakai teknologi elektronik yang menghubungkan antara perusahaan, konsumen dan masyarakat dalam bentuk transaksi elektronik dan pertukaran/penjualan barang, servis, dan informasi secara elektronik."

Menurut Bryan A. Garner (dlm Abdul Halim Barakatullah dkk, 2005 : 12) pengertian *e-commerce* atau penjualan *online* adalah sebagai berikut :

> *"E-Commerce the practice of buying and selling goods and services trough online consumer services on the internet. The e, ashortened from electronic, has become a popular prefix for other terms associated with electronic transaction."*
>
> "Dapat dikatakan bahwa pengertian *e-commerce* yang dimaksud adalah pembelian dan penjualan barang dan jasa dengan menggunakan jasa komputer *online* di *internet*."

Seluruh definisi yang dijelaskan di atas pada dasarnya memiliki kesamaan yang mencakup komponen transaksi (pembeli, penjual, barang, jasa dan informasi), subyek dan obyek yang terlibat, serta media yang digunakan (dalam hal ini adalah *internet*).

2.1.5 Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Secara *Online*

Perkembangan teknologi telekomunikasi dan komputer menyebabkan terjadinya perubahan kultur kita sehari-hari. Dalam era yang disebut *information age* ini, media elektronik menjadi salah satu media andalan untuk melakukan komunikasi dan bisnis. *E-commerce* merupakan extension dari *commerce* dengan mengeksploitasi media elektronik. Meskipun penggunaan media elektronik ini belum dimengerti, akan tetapi desakan bisnis menyebabkan para pelaku bisnis mau tidak mau harus menggunakan media elektronik ini.

Kita dapat melakukan order dengen cepat di *internet* dalam hitungan menit akan tetapi proses pengiriman barang justru memakan waktu yang cukup lama. Pada prinsipnya ilmu *internet marketing* berperan mengajak seluruh pengguna internet di dunia ini untuk mengunjungi sebuah situs. Sama halnya dengan di kehidupan nyata, semakin banyak pengunjung maka penjualan pasti meningkat, begitu juga di dunia maya (*internet*) semangkin banyak pengunjung sebuah situs, maka penjualan pun pasti akan meningkat.

Menurut informasi yang diperoleh dari http://MyCyberland.Blog Archive.com (25 Februari, 2010) Banyak sekali lahan bisnis online atau penjualan online (*e-commerce*) di *internet* dengan menggunakan sistem bagi hasil diantaranya yaitu :

> "*Affiliate marketing / reseller* adalah suatu usaha bisnis *internet* dengan cara menjualkan produk orang lain di *internet*, kemudian dari setiap penjualan yang terjadi, maka kita akan memperoleh bagi hasil dari penjualan tersebut. Biasanya sistem bagi hasil komisi 50% : 50% atau 30% : 70%."

Berdasarkan uraian diatas menyimpulkan bahwa dalam era yang disebut *information age* ini, media elektronik menjadi salah satu media andalan untuk melakukan komunikasi dan bisnis atau disebut juga bisnis *online*, dimana banyak sekali lahan bisnis *online* di *internet* dengan menggunakan sistem bagi hasil. Adapun jenis sistem bagi hasil yang diterapkan oleh suatu perusahaan tergantung kesepakatan kedua belah pihak apakah menggunakan **bagi hasil murni, dimana** pembagian hasil sebesar sekian persen dari keuntungan usaha. Atau **bagi hasil yang dijanjikan** dimana pembagian hasil sebesar sekian persen dari uang yang diinvestasikan, terlepas apakah usaha tersebut untung atau tidak.

2.2 Kerangka Pemikiran

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, baik itu penjualan secara manual maupun *online,* karena di era globalisasi yang berkembang pesat saat ini adalah internet, internet merupakan teknologi yang memiliki cakupan sangat luas, dimana

internet terhubung secara *online* tanpa mengenal batas waktu dan tempat. Dalam hal ini, bila perusahaan menggunakan internet dalam sistem informasinya maka akan memberikan kemudahan bagi para pelanggan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan juga perusahaan itu sendiri. Salah satu aktivitas perusahaan yang terpenting adalah aktivitas penjualan.

Pengertian penjualan menurut Warren, Reeve, Fess (2005:290) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita dan Taufik Hendrawan adalah sebagai berikut:

> "Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual baik secara tunai maupun kredit."

Dengan menghubungkan jaringan komputer perusahaan dengan internet, perusahaan dapat menjalin hubungan bisnis dengan rekan bisnis atau konsumen secara lebih efisien. Sampai saat ini internet merupakan infrastruktur yang ideal untuk menjalankan penjualan secara *online* atau disebut juga dengan istilah *e-commerce*, sehingga istilah *e-commerce* pun menjadi identik dengan menjalankan bisnis di *internet*.

Menurut Richard L. Daft (2006:312) pengertian *e-commerce* atau penjualan *online* adalah sebagai berikut :

> "*E-commerce* adalah bentuk yang lebih terbatas yang khususnya merujuk pada pertukaran atau transaksi bisnis yang terjadi secara elektronik."

Tetapi dibalik semua itu tidak semua penjualan yang dilakukan secara *online* berjalan dengan lancar tetapi masih banyak perusahaan yang mengalami hambatan karena penjualan *online* masih memiliki kekurangan yaitu layanan hanya dapat dinikmati pemilik komputer berkoneksi *internet*, dimana tingkat pemakaian internet di Indonesia yang masih rendah, karena sangat bergantung pada ketersediaan dan kecepatan koneksi *internet*. Sehingga untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat yang kurang mengerti tentang cara membeli secara *online* maka perusahaan bekerjasama dengan pihak lain agar penjualan online tetap berjalan. Penerapan konsep kerjasama sebenarnya mempunyai manfaat yang sangat besar, dimana dalam kerjasama tersebut dijanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak.

Adapun pengertian bagi hasil atau *profit sharing* menurut informasi dari http://wahy.multiply.com/journal/item/, adalah sebagai berikut:

> "Adapun bagi hasil atau *profit sharing* ini dapat diartikan sebagai sebuah bentuk kerjasama antara pihak investor atau penabung *(shahibul maal)* dengan pihak pengelola *(mudharib)*, dan nantinya akan ada pembagian hasil sesuai dengan persentase jatah bagi hasil (*nisbah*) sesuai dengan kesepakatan ke dua belah pihak.

Menurut informasi yang diperoleh dari www.e-syariah.com (2004), metode bagi hasil terdiri dari dua sistem yaitu:

"Metode perhitungan bagi hasil terdiri dari :

1. Metode *profit sharing*
2. Metode *revenue sharing"*

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan yang dilakukan secara *online* tidaak semuanya berjalan dengan lancar tetapi masih banyak perusahaan yang mengalami hambatan karena penjualan *online* masih memiliki kekurangan yaitu layanan hanya dapat dinikmati pemilik komputer berkoneksi *internet*, dimana tingkat pemakaian *internet* di Indonesia yang masih rendah, karena sangat bergantung pada ketersediaan dan kecepatan koneksi *internet.* Sehingga untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat yang kurang mengerti tentang cara membeli secara *online* maka perusahaan bekerjasama dengan pihak lain agar penjualan online tetap berjalan. Penerapan konsep kerjasama sebenarnya mempunyai manfaat yang sangat besar, dimana dalam kerjasama tersebut dijanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak, dan diantara kedua belah pihak tersebut menandatangani kontrak kerjasama dan kesepakatan dalam menetukan nisbah (presentase) bagi hasil, dimana metode yag digunakan dalam menghitung bagi hasil tergantung kesepakatan diantara kedua belah pihak. Penjelasan-penjelasan tersebut di atas dapat dijelaskan dalam suatu skema kerangka pemikiran terlampir.

BAB III
OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek dari peneltian ini adalah perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online.* Penelitian ini dilaksanakan pada Bandung Book Centre, dipilihnya Bandung Book Centre ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Bandung Book Centre memiliki data yang diperlukan untuk penyusunan tugas akhir ini.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam dalam menyusun tugas akhir ini adalah metode deskriptif yaitu metode yang mengungkapkan gambaran masalah yang terjadi saat penelitian ini berlangsung.

Menurut Sugiyono (2005:21) dapat didefinisikan bahwa :

> "Metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambar atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas."

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa metode yang digunakan oleh penulis adalah metode deskriptif dimana dapat menggambarkan perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* yang diterapkan di Bandung Book Centre.

3.2.1 Desain Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menerapkan desain penelitian yang lebih luas, yang mencakup proses-proses berikut ini:

1. Mengindentifikasi masalah penelitian termasuk membuat spesifikasi dari tujuan luas jangkauan (*scope*). Masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah perhitungan bagi hasil (variabel X) sebagai variabel bebas pada Bandung Book Centre.
2. Menentukan identifikasi masalah yaitu :
   a. Dalam perhitungan bagi hasil Telkomsel tidak konsisten dalam melaksanakan perjanjian yang telah disepakati dengan Bandung Book Centre sehingga harus ditinjau lebih dalam.

b. Terdapat kendala-kendala dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

3. Menentukan judul penelitian.
4. Hanya terdapat satu variabel *independen* atau variabel bebas.
5. Memilih prosedur dan teknik yang digunakan.
6. Menyusun alat serta teknik pengumpulan data.
   Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan 2 cara, yaitu pengumpulan data melalui penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan atau data yang di peroleh dari sumber lain, seperti buku, literatur, ataupun catatan-catatan perkuliahan.
7. Pelaporan hasil penelitian termasuk proses penelitian dan interpretasikan data.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Sesuai dengan judul tugas akhir yang dipilih yaitu "Tinjauan atas perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* pada Bandung Book Centre", ada 1 variabel yaitu *variabel independen*.

Variable independent atau variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi variabel lainnya atau penyebab perubahan pada variabel dependen atau variabel tak bebas (terikat). Data yang menjadi variabel bebas adalah perhitungan bagi hasil.

Variabel, konsep variabel, dan indikator yang digunakan baik untuk variabel bebas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel terlampir.

3.2.3 Sumber Dan Teknik Penentuan Data

3.2.3.1 Sumber Data

Data adalah fakta atau keterangan yang harus di pertanggungjawabkan kebenarannya. Dalam penelitian ini data yang diperoleh penulis selama melakukan penelitian dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu ;

1. Data Primer
   Merupakan data dan informasi yang diperoleh melalui langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian, dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi.
2. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari referensi buku-buku literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang penulis temui.

3.2.3.2 Teknik Penentuan Data

Metode yang digunakan dalam penentuan data adalah sebagai berikut :

1. Studi Lapangan (*field research*)
   Studi lapangan adalah melakukan peninjauan secara langsung untuk memperoleh data-data yang diperlukan daalm penyusunan tugas akhir. Penelitian ini dilakukan terhadap kegiatan dari seluruh objek penelitian yang meliputi :
   a. Metode Observasi (pengamatan)
      Tinjauan atas perhitungan pembagian hasil dari penjualan buku secara *online* pada Bandung Book Centre yang telah ada dari segi pengumpulan data, dan sistem informasi akuntansi yang digunakan.
   b. Metode Interview
      Wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi yang terkait dalam pembagian hasil oleh Bandung Book Centre kepada Telkomsel dan wawancara dilakukan kepada beberapa karyawan yang bertanggung jawab pada bagian tertentu.
   c. Dokumentasi
      Dokumentasi yaitu mengumpulkan bahan-bahan yang tertulis berupa data yang diperoleh dai Bandung Book Centre.
2. Studi Kepustakaan (*library research*)
   Penelitian ini dilakukan dengan mengadakan penelaahan terhadap buku-buku literatur, buku teks, dan catatan kuliah, dengan metode ini akan diperoleh gambaran mengenai perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online*.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online*

Adapun metode yang digunakan oleh Bandung Book Centre dalam menghitung bagi hasil dengan pihak Telkomsel yaitu metode *profit and loss sharing*, dimana diantara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing. Sedangkan nisbah (persentase) bagi hasil yang ditetapkan diawal perjanjian yaitu untuk pihak Telkomsel nisbahnya hanya 5% dari penjualan netto.

4.1.2.1 Tahap-Tahap Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online.*

Adapun tahap-tahap perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* sebagai berikut :

1. Bandung Book Centre melaporkan kontra bon penjualan *web* dan menagih hasil dari penjualan buku secara *online* setiap bulan.
2. Mencocokan data rekapitulasi penerimaan pembayaran yang dibuat oleh Telkomsel dengan data rekapitulasi penerimaan pembayaran yang dibuat oleh Bandung Book Centre.
3. Menghitung bagi hasil sesuai dengan nisbah (persentase) yang telah disepakati oleh Bandung Book Center dengan pihak Telkomsel yaitu sebesar 5%.

4.1.2.2 Rumus Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online.*

Adapun rumus perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* yang digunakan oleh Bandung Book Centre sebagai berikut :

Penjualan Netto	=	Penjualan Bruto - Diskon
Bagi Hasil	=	Penjualan Netto x 5% (Nisbah)

(Sumber : Rumus Perhitungan Bagi Hasil Bandung Book Centre).

Berikut ini adalah tabel hasil penjualan selama tahun 2009 sampai dengan Maret 2010 serta perhitungan bagi hasil yang diberikan kepada pihak Telkomsel oleh Bandung Book Centre, Tabel hasil penjualan terlampir.

4.1.3 Kendala Yang Terjadi Dalam Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online*.

Dalam perhitungan bagi hasil juga ditemui kendala-kendala dalam menghitung bagi hasil dari penjualan buku secara *online* antara Bandung Book Centre dan pihak Telkomsel. Adapun kendala-kendala tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pembagian hasil yang tidak murni disebabkan karena Telkomsel tidak konsisten dalam melaksanakan perjanjian bagi hasil yang telah disepakati diantara kedua belah pihak, dimana dalam perjanjian yang tertulis Telkomsel hanya meminta 5% dari penjualan netto, tetapi setelah dijalankan perjanjian tersebut selama 8 bulan, Telkomsel meminta 10% dari penjualan neto. Hal ini terjadi disebabkan karena Telkomsel melihat pada bulan September 2009 pendapatan Bandung Book Centre semakin meningkat maka dari itu Telkomsel meminta nisbah 10%.
2. Pembulatan angka yang terlalu besar seperti contoh diambil dari data diatas bulan Januari 2010 hasil penjualan netto sebesar Rp 17.615.896 x 10%= Rp 1.761.589 maka dari hasil perkalian bagi hasil tersebut Telkomsel tidak meminta sebesar Rp 1.761.589 melainkan meminta Rp 1.800.000, dari ilustrasi tersebut menyatakan bahwa Telkomsel secara tidak langsung merugikan pihak Bandung Book Centre dengan melakukan pembulatan angka yang terlalu besar.
3. Banyaknya biaya lain-lain seperti biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre sehingga mengurangi pendapatan. Hal ini terjadi disebabkan karena total biaya operasional atau biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha belum dikurangkan dengan penjualan netto.

Total biaya operasional dihitung pada saat setelah bagi hasil diperhitungkan.

4. Pencairan dana yang lambat oleh Telkomsel karena pihak Telkomsel terkadang menunda untuk memperhitungan bagi hasil antara kedua belah pihak, sehinga menyebabkan Bandung Book Centre dalam menyusun laporan keuangan akan terhambat karena bagi Bandung Book Centre pembagian hasil usaha merupakan pendapatan bagi Bandung Book Centre, walaupun pengendalian intern dalam menyusun laporan keuangan yang ada di Bandung Book Centre juga kurang efisien karena keuangan semua di pegang oleh pimpinan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisa Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online*

Setelah penulis mengadakan analisa terhadap perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online.* Penulis menganalisa bahwa terdapat perbedaan antara teori dengan praktek dalam menghitung bagi hasil dari penjualan buku secara *online* dengan menggunakan metode *profit and loss sharing*. Secara teori untuk perhitungan bagi hasil dengan metode *profit and loss sharing* menurut Abdul Ghofur Anshori (2007:138) adalah keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan total *cost* terhadap total *revenue*.

Tetapi Bandung Book Centre tidak terpacu terhadap teori yang ada, melainkan keuntungan yang dibagikan oleh Bandung Book Centre dengan Telkomsel adalah penjualan netto dikalikan nisbah 5%. Sedangkan untuk total biaya operasional atau biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha belum dikurangkan dengan penjualan neto. Total biaya operasional, dihitung pada saat setelah bagi hasil diperhitungkan sehingga Telkomsel membebankan biaya tambahan seperti biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre sehingga mengurangi pendapatan.

Selain itu, setelah penulis mengadakan interview dengan pimpinan ternyata benar adanya bagi hasil yang tidak sesuai dengan pelaksanaan yang

dilakukan oleh Bandung Book Centre dengan pihak Telkomsel, yaitu pihak Telkomsel meminta 10% dari penjualan netto, padahal dalam perjanjian yang tertulis Telkomsel hanya meminta 5% dari penjualan netto. Dalam hal ini Telkomsel sudah melakukan konfirmasi mengenai perubahan kebijakan bagi hasil, tetapi hanya melalui ucapan tidak secara tertulis. Maka dari itu pimpinan Bandung Book Centre memberitahukan kepada salah satu pegawai yang tugasnya melaporkan kontra bon penjualan *web* dan menagih bagi hasil ke pihak Telkomsel bahwa nisbah yang disepakati bukan lagi 5% tetapi 10% dari penjualan netto. Sedangkan yang diketahui oleh penulis, menurut teori dasar akad *mudharabah* jika terjadi perbedaan antara akad dengan pelaksanaanya maka akad yang dipakai tidak murni. Maka dari itu penulis menyimpulkan bahwa sesuatu yang telah disepakati, jika tidak sesuai dengan pelaksanaanya maka akad yang dipakai tidak murni. Termasuk nisbah yang telah disepakati tidak sesuai dengan pelaksanaannya sehingga sistem bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung Book Centre dan pihak Telkomsel tidak murni karena tidak sesuai dengan kesepakatan awal dan tidak adanya perubahan perjanjian tertulis mengenai nisbah yang diberikan kepada Telkomsel.

4.2.2 Analisa Kendala Yang Terjadi Dalam Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online*.

Penulis juga menganalisa kendala yang terjadi dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara online, ternyata dengan adanya bagi hasil yang tidak murni mengakibatkan pengurangan pendapatan yang diterima oleh Bandung Book Centre dari bagi hasil. Selain itu secara tidak langsung Telkomsel juga merugikan pihak Bandung Book Centre karena melakukan pembulatan angka yang terlalu besar dimana didalamnya sudah ditambahkan dengan biaya akses internet, biaya administrasi, dll. Kendala lain yang terjadi, yaitu pencairan dana yang lambat oleh pihak Telkomsel sehingga menunda untuk melakukan perhitungan bagi hasil yang dapat memperlambat proses pembuatan laporan keuangan bagi Bandung Book Centre, dimana sistem bagi hasil ini dapat menambah pendapatan Bandung Book Centre walaupun pengendalian intern dalam menyusun laporan keuangan yang ada di Bandung Book Centre juga kurang efisien karena keuangan semua di pegang oleh pimpinan. Hal ini terjadi karena terkadang pihak Telkomsel sibuk dengan tugas perusahaannya, selain itu kurangnya pengendalian intern dalam menyusun

laporan keuangan disebabkan karena Pimpinan Bandung Book Centre trauma akan uangnya dikorupsi oleh pihak yang tidak bertanggung jawab sehingga semua keuangan yang terjadi di Bandung Book Centre di pegang oleh Pimpinan.

Adapun dari banyaknya kendala yang terjadi pada saat perhitungan bagi hasil menurut Bandung Book Centre belum dapat diatasi karena Bandung Book Centre masih menghargai kerjasama yang terjalin dengan Telkomsel, dan upaya yang dilakukan oleh Bandung Book Centre untuk mengatasi hal tersebut, rencananya tahun depan akan melakukan perubahan terhadap perjanjian bagi hasil yang lama.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari kegiatan penelitian yang telah dilaksanakan selama tiga bulan dari tanggal tanggal 08 Maret 2010 sampai dengan tanggal 08 Juni 2010 di bagian sistem informasi akuntansi penjualan *online* tentang perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* dan diperoleh data dari lapangan selama kegiatan penelitian serta dilakukan penganalisisan terhadap data yang ada maka dapat disimpulkan beberapa hal :

1. Penulis menganalisa bahwa terdapat perbedaan antara teori dengan praktek dalam menghitung bagi hasil dari penjualan buku secara *online* dengan menggunakan metode *profit and loss sharing*. Secara teori untuk perhitungan bagi hasil dengan metode *profit and loss sharing* menurut Abdul Ghofur Anshori (2007:138) adalah Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan total *cost* terhadap total *revenue*. Tetapi Bandung Book Centre tidak terpacu terhadap teori yang ada, melainkan keuntungan yang dibagikan oleh Bandung Book Centre dengan Telkomsel adalah penjualan netto dikalikan nisbah 5%. Sedangkan total biaya operasional, dihitung pada saat setelah bagi hasil diperhitungkan. Selain itu, setelah penulis mengadakan interview dengan pimpinan ternyata benar adanya bagi hasil yang tidak sesuai dengan pelaksanaan yang dilakukan oleh Bandung Book Centre dengan pihak Telkomsel, yaitu pihak Telkomsel meminta 10% dari penjualan netto. Padahal dalam perjanjian yang tertulis Telkomsel hanya meminta 5% dari penjualan netto, sedangkan menurut teori dasar akad

mudharabah berarti sistem bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung Book Centre tidak murni karena akad yang dipakai tidak murni.

2. Kendala yang terjadi dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara online, ternyata dengan adanya bagi hasil yang tidak murni mengakibatkan pengurangan pendapatan yang diterima oleh Bandung Book Centre dari bagi hasil. Selain itu secara tidak langsung Telkomsel juga merugikan pihak Bandung Book Centre karena melakukan pembulatan angka yang terlalu besar, dimana didalam pembulatan angka yang terlalu besar itu sudah ditambahkan dengan biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre. Hal ini terjadi karena total biaya operasional, dihitung pada saat setelah bagi hasil diperhitungkan. Kendala lain yang terjadi yaitu pencairan dana yang lambat oleh pihak Telkomsel sehingga menunda untuk melakukan perhitungan bagi hasil. Adapun dari banyaknya kendala yang terjadi pada saat perhitungan bagi hasil menurut Bandung Book Centre belum dapat diatasi karena Bandung Book Centre masih menghargai kerjasama yang terjalin dengan Telkomsel dan upaya yang dilakukan oleh Bandung Book Centre, rencananya tahun depan akan melakukan perubahan terhadap perjanjian bagi hasil yang lama.

2.2 Saran

Dalam kesempurnaan tidak lepas dari kekurangan dan dari data yang telah didapat kemudian dianalisis dan disimpulkan adapun saran yang mungkin bisa dijadikan masukan untuk pengembangan selanjutnya diantaranya yaitu:

1. Bandung Book Centre sebaiknya segera membuat perjanjian baru segera mungkin mengenai nisbah bagi hasil agar Telkomsel tidak meminta tambahan nisbah dan sebaiknya merubah rumus perhitungan bagi hasil.
2. Untuk mengatasi kendala yang terjadi pada saat perhitungan bagi hasil sebaiknya Bandung Book Centre mengadakan evaluasi dengan pihak Telkomsel mengenai kendala yang terjadi.

DARTAR PUSTAKA

Abdul Ghofir Anshori, 2007, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.

Abdul Halim Barakatullah dkk, 2005, *Bisnis E-Commerce Studi Sistem Keamanan Dan Sistem Hukum Di Indonesia*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Asep Ghofir Ali, 2006, *Profit Distribution*, Bandung : ISEG

Blog Mahasiswa Universitas Brawijaya*,* 9 Maret 2010, *Definisi E-Commerce*, Http://definisi e-commerce-tugas- yogaari.htm

Fuady Munir, 2005, *Pengantar Hukum Bisnis*, Bandung: Citra Aditya Bakti

Gerald A. Michaelson dan Steven W. Michaelson, 2004, *Sun Tzu Strategi Untuk Penjualan,* Batam:Karisma Publishing Group

Hermawan Kartajaya, 2006, *Marketing Hermawan Kartajaya On Selling seri 9e,* Bandung: Mizan

Muhammad, 2004, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syariah*, Yogyakarta : UII Press.

Mulyadi, 2004, *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-tiga. Salemba 4, Jakarta.

Philips Kotler dan Amstrong, 2006, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jilid 2, Edisi ke-9, Bab 17.

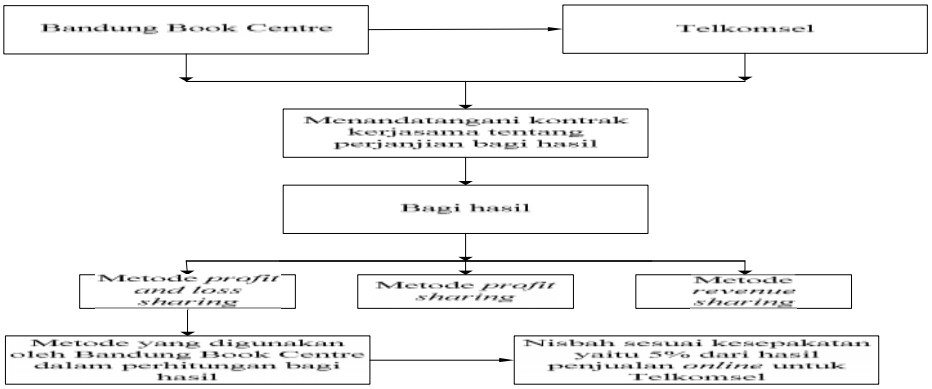
Sugiono, 2005, *Statistika untuk Penelitian*, Bandung : CV. Alfabeta

…….. 2009*, Struktur Organisasi Bandung Book Centre*, Bandung: Bandung Book Centre

…….. 2009, *Uraian Jabatan Bandung Book Centre*, Bandung: Bandung Book Centre

…….. 2010, *Data Bandung Book Centre*, Bandung: Bandung Book Centre.

LAMPIRAN



Gambar 2.2 Skema Kerangka Pemikiran

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
Perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* (Independen)	Bagi hasil adalah pembagian hasil usaha diantara pihak atau mitra dalam suatu usaha kerjasama. Asep ghofir Ali (2006:3)	Metode perhitungan bagi hasil terdiri dari : 1. Metode *profit and loss sharing* 2. Metode *profit sharing* 3. Metode *revenue sharing* Abdul Ghofur Anshori (2007:138)	Rasio

Tabel 4.2
Perhitungan Bagi Hasil

Tahun	Bulan	Penjualan Netto	Nisbah (%)	Bagi Hasil Untuk Telkomsel	Total yang diterima oleh BBC
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)= c x d	(f)= c-e
2009	Januari	1.412.935	5	70.647	1.342.288
	Februari	629.465	5	31.473	597.992
	Maret	2.654.240	5	132.712	2.521.528
	April	1.281.525	5	64.076	1.217.449
	Mei	8.683.433	5	434.172	8.249.261
	Juni	6.943.167	5	347.158	6.596.009
	Juli	8.670.471	5	433.524	8.236.947
	Agustus	7.517.901	5	375.895	7.142.006
	September	14.582.97	10	1.458.297	13.124.676
	Oktober	28.102.36	10	2.810.236	25.292.125
	November	16.103.51	10	1.610.351	14.493.159
	Desember	10.080.66	10	1.008.067	9.072.598
2010	Januari	17.615.89	10	1.761.590	15.854.306
	Februari	12.875.49	10	1.287.550	11.587.945
	Maret	13.154.09	10	1.315.409	11.838.682

(Sumber : Data Laporan Penjualan Online Bandung Book Centre).

Penagihan Bill

WEB - PENJUALAN WEB

No PenagiBaan	1000000529						
Tgl Baut	No. Kontra Ben	Jenis	Jual FT	Kode Bank	Cabang Bank	Account Bank	Account
14-Jelai-2010			0				

Jenis Transaksi	No Dokumen	No Registrasi	No Faktur Supplier	Total Tagihan	Total Potongan	Total Net Tagihan	Kode Cabang	Tanggal Transaksi
FakturJual	F0101 5442	0110030000		547,900	0	287,900	01	01/05/10
FakturJual	F0101 5456	0110030002		601,375	0	601,375	01	02/05/10
FakturJual	F0101 5480	0110030004		809,615	0	809,615	01	03/05/10
FakturJual	F0101 5495	0110030006		102,700	0	102,700	01	04/05/10
FakturJual	F0101 5502	0110030006		88,400	0	88,400	01	04/05/10
FakturJual	F0101 5517	0110030008		213,120	0	213,120	01	05/05/10
FakturJual	F0101 5519	0110030008		115,650	0	115,650	01	05/05/10
FakturJual	F0101 5530	0110030009		132,000	0	132,000	01	05/05/10
FakturJual	F0101 5546	0110030011		397,500	0	397,500	01	06/05/10
FakturJual	F0101 5555	0110030011		348,150	0	348,150	01	06/05/10
FakturJual	F0101 5596	0110030012		242,882	0	242,882	01	06/05/10
FakturJual	F0101 5570	0110030013		70,000	0	70,000	01	06/05/10
FakturJual	F0101 5571	0110030013		90,000	0	90,000	01	06/05/10
FakturJual	F0101 5589	0110030015		280,875	0	280,875	01	07/05/10
FakturJual	F0101 5611	0110030017		407,070	0	407,070	01	08/05/10
FakturJual	F0101 5642	0110030017		205,600	0	205,600	01	08/05/10
FakturJual	F0101 5644	0110030018		209,140	0	209,140	01	08/05/10
FakturJual	F0101 5650	0110030018		42,000	0	42,000	01	08/05/10
FakturJual	F0101 5655	0110030019		198,000	0	198,000	01	09/05/10
FakturJual	F0101 5657	0110030023		417,795	0	417,795	01	10/05/10
FakturJual	F0101 5679	0110030025		136,450	0	136,450	01	11/05/10
FakturJual	F0101 5694	0110030026		498,830	0	498,830	01	12/05/10
FakturJual	F0101 5754	0110030030		286,484	0	286,484	01	14/05/10
FakturJual	F0101 5755	0110030038		412,100	0	412,100	01	15/05/10
FakturJual	F0101 5805	0110030031		705,375	0	705,375	01	18/05/10
FakturJual	F0101 5822	0110030038		629,750	0	629,750	01	18/05/10
FakturJual	F0101 5917	0110030042		495,800	0	495,800	01	21/05/10
FakturJual	F0101 5926	0110030045		226,125	0	226,125	01	23/05/10
FakturJual	F0101 5942	0110030050		1,274,600	0	1,274,600	01	24/05/10
FakturJual	F0101 5991	0110030055		226,450	0	226,450	01	26/05/10
FakturJual	F0101 5995	0110030056		1,061,000	0	1,061,000	01	27/05/10
FakturJual	F0101 6059	0110030058		134,950	0	134,950	01	28/05/10
FakturJual	F0101 6063	0110030059		31,500	0	31,500	01	28/05/10
FakturJual	F0101 6054	0110030060		165,600	0	165,600	01	29/05/10
FakturJual	F0101 6061	0110030062		562,450	0	562,450	01	30/05/10
FakturJual	F0101 6064	0110030063		208,650	0	208,650	01	30/05/10
FakturJual	F0101 6079	0110030065		295,875	0	295,875	01	31/05/10
FakturJual	F0101 6080	0110030065		512,500	0	512,500	01	31/05/10
FakturJual	F0101 6081	0110030067		79,300	0	79,300	01	31/05/10

Total Penjualan	Total Retur Penjualan	Total Korelasi	Total Tagihan	Total Potongan	Total Biaya	Nettotal tagihan	Total di Bayar	Sisa Harus di bayar	Status
13,154,091	0	0	13,154,091	0	0	13,154,091	0	13,154,091	Bill

RINCIAN PEMBAYARAN PIUTANG

KD	Keterangan	Jns	Tgl Bayar	No Bukti Ban	Nilai	Sts	No Bukti

Dibuat Oleh

(.....)

Mengetahui

Kepala Keuangan

(.....)

Disetujui Oleh

(.....)

Konsumen