BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Gambaran umum perusahaan adalah gambaran yang mengenai tentang sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, job deskription, dan aspek perusahaan.

4.1.1.1 Sejarah Perusahaan

Bandung Book Centre pada awalnya merupakan sebuah kios buku kecil. Dengan berjalannya waktu kios buku tersebut berubah menjadi sebuah toko buku yang dikenal dikalangan mahasiswa dan kalangan pecinta buku. Nama toko buku tersebut adalah "Anggrek" yang dirintis sejak tahun 1997 bertempat di Jalan Palasari yang merupakan pusat penjualan buku di Kota Bandung. Toko buku Anggrek terkenal karena kelengkapan buku yang dimilikinya dan harga yang cukup bersaing.

Perkembangan yang meningkat dari tahun ke tahun, kemudian Bapak H. Maizirwan Umar sebagai pimpinan toko buku Anggrek bermaksud untuk lebih meluaskan usahanya. Maka pada tahun 1994 didirikanlah suatu distributor penjualan buku di daerah Kopo Bandung dengan nama CV. Bandung Book Centre, yang pada tahun 1995 berpindah lagi ke palasari. Maka dibawah bendera

Bandung Book Centre sebagai induk perusahaan inilah segala arah dan tujuan perusahaan termasuk toko buku Anggrek dijalankan. Perjalanan Bandung Book Centre berkembang dengan pesat, peningkatan penjualan hampir mencapai 100% dari tahun ketahun serta untuk memenuhi permintaan pasar dan memperluas area usahanya, pada tahun 1999 Bandung Book Centre membuka lagi sebuah toko buku eceran di kawasan pendidikan Jatinangor dengan nama Toko Buku "Lontar". Beberapa bulan kemudian dengan nama toko yang sama manajemen perusahaan membuka lagi sebuah toko buku eceran di wilayah Priangan Timur tepatnya di Kota Tasikmalaya, dengan maksud mempermudah konsumen mendapatkan buku berkualitas dengan pangsa pasar daerah Ciamis, Garut termasuk Kota Tasikmalaya dan sekitarnya.

4.1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi merupakan sistem yang saling mempengaruhi antara orang dalam kelompok kerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Tujuan organisasi secara keseluruhan tidak mungkin dijalankan oleh orang tertentu saja. Organisasi dapat diibaratkan sebagai kesatuan anggota tubuh manusia yang bekerja bersama-sama sehingga fungsi tubuh manusia secara keseluruhan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Struktur organisasi menunjukkan bagaimana bagian-bagian di dalam organisasi dikoordinasikan bersama-sama melalui suatu jalur wewenang dan tanggung jawab. Struktur organisasi adalah penggambaran secara grafik yang menggambarkan struktur kerja dari suatu struktur organisasi. Struktur organisasi

hanya dapat menunjukkan hubungan wewenang yang formal saja dan tidak dapat menggambarkan seberapa besar wewenang, tanggung jawab dan deskripsi pekerjaan yang terinci.

Bandung Book Centre menyadari akan pentingnya suatu tingkatan wewenang dan telah menyusun suatu struktur organisasi, dimana struktur organisasi tersebut diharapkan dapat meningkatkan unjuk kerja organisasi. Struktur organisasi di Bandung Book Centre telah penulis analisa. Hasil analisa struktur organisasi tersebut telah penulis rangkum pada bab ini.

Struktur organisasi secara keseluruhan dapat dilihat dilampiran, di gambar tersebut dapat dilihat bahwa Bandung Book Centre dipimpin oleh seorang yang disebut *Owner* sekaligus Pimpinan Perusahaan. Di dalam menjalankan tugasnya *Owner* dibantu oleh seorang *General Manager* dan beberapa staf. *General Manager* bertanggung jawab kepada *Owner* selaku pimpinan perusahaan. Sedang Staf bertanggung jawab kepada *Owner* secara langsung dan kepada *General Manager*.

Bandung Book Centre masih merupakan perusahaan kecil yang sedang berkembang. Jadi segala kegiatan masih dilakukan dengan sepengetahuan *Owner* selaku pimpinan perusahaan, dengan tembusan ke *General Manager*. Tetapi dalam kegiatan sehari-hari tidak berarti *General Manager* tidak mempunyai tanggung jawab sama sekali. *General Manager* dalam keadaan yang mendesak dapat menggambil keputusan tanpa sepengetahuan *Owner* terlebih dahulu. Tetapi intinya karena Bandung Book Centre masih merupakan perusahaan kecil maka semua kegiatan langsung dibawah pengawasan Pimpinan Perusahaan.

Sebagai langkah awal dari kegiatan operasionalnya, terlebih dahulu Bandung Book Centre melakukan pembenahan ke dalam. Langkah ini diambil agar semua bagian yang ada Bandung Book Centre dapat mengerti dan memahami tugas dan tanggung jawab masing-masing. Semua itu dituangkan ke dalam Deskripsi Tugas sesuai dengan bagian yang telah ditentukan, sehingga tidak terjadi konflik akibat dari tidak ada kejelasan wewenang. Hal ini penting mengingat Bandung Book Centre merupakan perusahaan yang baru berdiri, sedangkan tugas yang dilakukan sangat beragam dan dengan frekuensi yang banyak, adapun struktur organisasi Bandung Book Centre terlampir. Adapun struktur organisasi pada Bandung Book Centre sebagai berikut :

1. *Owner*
2. General manager
3. Bagian Penjualan
4. Bagian Pembelian
5. Bagian Keuangan
6. Bagian gudang
7. Supervisor
8. Pramuniaga.

4.1.1.3 Job Deskription

Deskripsi tugas adalah suatu rincian yang menunjukan posisi, tanggung jawab, fungsi dan tugas-tugas yang harus dikerjakan oleh seorang personil mengerti di dalam suatu organisasi. Deskripsi tugas perlu dibuat supaya masing-

masing personil mengerti kedudukannya di dalam organisasi. Deskripsi tugas pada Bandung Book Centre adalah sebagai berikut :

1. ***Owner***
    a. Melakukan perancanaan, perumusan dan penentuan kebijaksanaan dalam menjalankan perusahaan
    b. Memimpin, mengkordinasi dan mengawasi serta mengandalkan semua kegiatan perusahaan.
    c. Menyiapkan penetapan di bidang personalia berdasarkan paraturan pemerintah yang sedang beralaku.
    d. Mengadakan hubungan kerja sama dengan pihak lain, baik pemerintah maupun swasta untuk kepentingan perusahaan.
    e. Mengangkat dan menunjuk karyawan-karyawan dalam jabatan tertentu.
    f. Melaksanakan pengawasan terhadap jalannya perusahaan
    g. Menyusun dan menetapkan program kerja dalam kegiatan perusahaan.
2. **General Manager**
    a. Membantu sepenuhnya tugas-tugas Pimpinan.
    b. Bertanggung jawab ke Pimpinan terhadap kegiatan operasional perusahaan.
    c. Melaporkan kegiatan dan keadaan yang sedang berlangsung di perusahaan ke pimpinan minimal satu kali dalam satu bulan.

d. Memimpin dan menyelenggarakan kegiatan operasional perusahaan.

3. Bagian Penjualan

a. Merencanakan jumlah penjualan serta merencanakan penyalurannya.

b. Mengatur dan mempersiapkan surat-surat yang berhubungan dengan penjualan.

c. Membuat laporan dan mempertanggung jawabkan aktivitasnya kepada Direktur Utama.

4. Bagian Pembelian

a. Mengurus program pembelian dan mengkoordinir proses pelaksanaan pembelian dan pengangkutan hasil pembelian.

b. Mengusahakan teknik-teknik lain dalam pembelian untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas tinggi dan menguntungkan.

c. Membuat laporan dan mempertanggung jawabkan aktivitasnya kepada kepala bagian produksi.

5. Bagian Keuangan

a. Menyusun perencanaan pemasukan dana dan pengeluaran dana untuk pembelanjaan perusahaan.

b. Mencari dana-dana murah untuk membiayai perusahaan.

c. Mengatur penggunaan dana seefisien mungkin dan seefektif mungkin.

d. Mencatat akibat finansial dan aktivitas keuangan.

e. Merencanakan dan melaksanakan penagihan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan

f. Menyusun data statistik keuangan.

g. Membuat laporan keuangan perusahaan di waktu-waktu yang telah dijadwalkan baik itu mingguan, bulanan maupun tahunan.

6. Bagian Gudang

a. Bertanggung jawab atas keadaan fisik persediaan di gudang.

b. Melakukan administrasi gudang seperti membuat faktur dan lain sebagainya.

c. Bertanggung jawab atas keluar masuknya buku ke gudang sesuai dengan faktur masuk dan faktur keluar.

d. Bertanggung jawab atas kebersihan dan kerapihan gudang.

7. Supervisor

a. Bertanggung jawab atas semua kegiatan karyawan dalam toko

b. Memimpin, mengawasi, dan mengatur segala aktifitas dalam toko.

8. Pramuniaga

a. Melakukan kegiatan penjualan langsung ke konsumen.

b. Melayani pengunjung dalam mencari buku yang dibutuhkan.

c. Mengawasi kegiatan pengunjung dan bertanggungjawab atas semua muku yang didisplay (baik rusak maupun hilang).

d. Melaporkan segala tindakan kegiatan negatif pengunjung.

4.1.1.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

4.1.1.4.1 Uraian Kegiatan Perusahaan

Bandung Book Centre merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang distribusi buku di Bandung, dan kegiatan perusahaan yaitu menjual buku. Dikalangan toko buku dan penerbit di pulau Jawa dan Sumatera, nama Bandung Book Centre cukup dikenal. Bandung Book Centre dikenal mempunyai kelengkapan judul yang cukup disegani oleh perusahaan distribusi lainnya.

Pada saat ini telah ada 100 penerbit yang bergabung dengan Bandung Book Centre. Dari 100 tersebut sebagian penerbit ada yang menunjuk Bandung Bokk Centresebagai distributor tunggal untuk wilayah Jawa Barat. Sebagian penerbit tersebut adalah PT. Binarupa Aksara (dari Jakarta), Tiara Wacana (dari Yogyakarta), PT Dinastindo (dari Jakarta), PT. Pustaka Utama Grafiti (dari Jakarta), PT. Pembangunan (dari Yogyakarta), Karyo (dari Yogyakarta) dan LKiS (dari Jakarta). Sedangkan penerbit lainnya seperti PT Gramedia Pustaka Utama (dari Jakarta), Grasindo (dari Jakarta), PT Elex Media Komputindo (dari Jakarta), Pustaka Pelajar (dari Yogyakarta), Bentang (dari Yogyakarta), Bigraf (dari Yogyakarta), BPFE (dari Yogyakarta), Penerbit ITB (dari Bandung), Andi Offset (dari Yogyakarta) dan yang lainnya hanya menunjuk Bandung Book Centre sebagai penyalur atau agen biasa untuk wilayah Jawa Barat.

Pada saat ini pemasaran Bandung Book Centre mengkonsentrasikan diri dari wilayah Jawa dan Sumatera. Dan untuk masa yang akan datang akan dikembangkan ke daerah Sulawesi dan Kalimantan. Prosedur yang dilakukan untuk pelanggan yang ada di luar kota adalah pelanggan mengirimkan surat

pesanan lewat pos atau fax atau datang langsung. Pesanan diterima oleh bagian Gudang dan bagian Gudang akan menyiapkan pesanan sesuai dengan permintaan pelanggan. Apabila persediaan buku sedang kosong, bagian Gudang bertanggung jawab untuk melengkapi pesanan tersebut dengan membuat surat pesanan buku-buku yang habis stoknya ke penerbit. Setelah pesanan pelanggan disiapkan, kemudian buku dikirim lewat perusahaan expedisi.

Sedangkan untuk penagihan luar kota biasanya dilakukan satu kali dalam dua bulan. Ini dilakukan oleh staf yang kanvas pada saat itu. Biasanya pihak Bandung Book Centre menerima cek atau giro untuk menyelesaikan faktur yang ada. Sedangkan untuk dalam kota, yang umumnya merupakan toko buku yang ada disekitar daerah Palasari. Pelanggan langsung datang ke kantor Bandung Bokk Centredan memilih langsung buku yang dikehendaki. Begitu pula untuk penagihan, pelanggan akan menerima kontra bon. Setelah seminggu kontra bon tersebut akan diganti dengan giro atau cek

4.1.1.4.2 Peranan Sistem Organisasi

Bandung Book Centre merupakan perusahaan dagang khususnya distributor buku. Dilihat dari hal tersebut bagian penjualan sangatlah berperan penting. Perlu diketahui bahwa bagian penjualan disini adalah bagian gudang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada deskripsi tugas untuk bagian tersebut diatas.

Bagian gudang ini dapat dikatakan sebagai urat nadi dari Bandung Book Centre. Oleh karena itu sistem dan prosedur yang berjalan perlu untuk lebih diperhatikan lebih jauh. Sebab dari kegiatan bagian inilah segala sesuatunya dapat berlangsung. Maju mundurnya perusahaan dapat dilihat dari kegiatan yang ada di bagian gudang ini. Tertib bagian penjualan berarti tertib juga bagian lainnya tetapi kacau bagian ini berarti kacau juga bagian lainnya. Ini dapat terjadi secara langsung maupun tidak langsung. Ini disebabkan bagian penjualan merupakan proses inti yang dilakukan oleh Bandung Book Centre.

4.1.2 Perhitungan Bagi Hasil Dari Penjualan Buku Secara *Online*

Perhitungan bagi hasil yang ada di Bandung Book Centre, timbul karena adanya kerjasama yang terjalin antara Bandung Book Centre dengan Telkomsel dalam usaha penjualan buku secara *online*. Telkomsel menyediakan fasilitas kepada 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*.

Bandung Book Centre akan menerima rekapitulasi penerimaan pembayaran dalam bentuk *soft copy* dalam format text file pada tenggang waktu yang telah ditentukan yakni setiap akhir bulan. Apabila terjadi perbedaan data antara data rekapitulasi penerimaan pembayaran yang dibuat oleh Telkomsel dengan data rekapitulasi penerimaan pembayaran yang dibuat oleh Bandung Book Centre maka para pihak sepakat untuk melakukan rekonsiliasi data. Pada awal 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.

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).

Dalam perjanjian kerjasama antara Bandung Book Centre dengan Telkomsel tertulis bahwa Telkomsel berhak untuk mendapatkan fee atas biaya jasa transaksi. Biaya jasa transaksi yang dimaksud diatas adalah biaya yang diperoleh dari pembeli (*costumer*) akibat adanya pembelian buku melalui SMS (*short massage*). Maka jika terjadi transaksi pembelian, pembeli dikenakan biaya sebesar Rp 2.500 atas pemesanan buku melalui SMS (*short massage*), dan secara otomatis Telkomsel akan mendebet atas transaksi pembayaran yang berhasil.

Tabel 4.1
Biaya Jasa Transaksi

No	Jenis Layanan	Skema Bisnis Model	
		KLIKBBC	Telkomsel
1	Pembelian Produk	(Rp 2500 / trx)	Rp 2500 / trx

(Sumber : Data Biaya Jasa Transaksi Bandung Book Centre).

Biaya jasa transaksi diatas tidak mempengaruhi perhitungan bagi hasil karena biaya jasa transaksi yang dimaksud adalah biaya SMS (*short massage*) dari pelanggan, dimana seharusnya biaya jasa transaksi sebesar Rp 2.500 merupakan pendapatan lain-lain bagi Bandung Book Centre, tetapi karena Bandung Book Centre menggunakan layanan T-Cash yang dimiliki oleh Telkomsel maka Bandung Book Centre harus memberikan fee kepada Telkomsel atas penggunaan layanan T-Cash tersebut. Sehingga untuk biaya jasa transaksi secara otomatis sudah merupakan pendapatan lain-lain bagi Telkomsel bukan lagi milik Bandung Book Centre, maka dari itu perhitungan bagi hasil hanya dihitung dari penjualan netto dikalikan nisbah 5% tanpa dikurangi dengan biaya jasa transaksi yang terjadi.

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 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).

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dalam perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online,* diperoleh dari penjualan netto dikali dengan nisbah yang telah disepakati yaitu sebesar 5%, sedangkan untuk total yang diterima oleh Bandung Book Centre diperoleh dari penjualan netto dikurangi dengan bagi hasil.

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.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memperhitungkan bagi hasil usaha antara Bandung Book Centre dengan Telkomsel terdapat kendala yang terjadi, diantaranya yaitu pembagian hasil yang tidak murni disebabkan karena Telkomsel tidak konsisten dalam melaksanakan perjanjian bagi hasil yang telah disepakati diantara kedua belah pihak, dimana nisbah yang telah disepakati bersama sebesar 5%, pembulatan angka yang terlalu besar sehingga Telkomsel secara tidak langsung merugikan pihak Bandung Book Centre, banyaknya biaya lain-lain yang dibebankan kepada Bandung Book Centre sehingga mengurangi pendapatan, pencairan dana yang lambat oleh Bandung

Book Centre hal ini menyebabkan Bandung Book Centre dalam menyusun laporan keuangan akan terhambat karena bagi Bandung Book Centre pembagian hasil usaha merupakan pendapatan bagi Bandung Book Centre.

4.2 Pembahasan

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

Adapun analisa perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* yang ada di Bandung Book Centre, yaitu terdapat tahap-tahap perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online* yang terdiri dari 3 tahap. Pertama, Bandung Book Centre melaporkan kontra bon penjualan *web* dan menagih hasil dari penjualan buku secara *online* setiap bulan. Kedua, Bandung Book Centre mencocokan data rekapitulasi penerimaan pembayaran dengan data rekapitulasi penerimaan pembayaran yang dibuat oleh pihak Telkomsel. Ketiga, Bandung Book Centre menghitung bagi hasil sesuai dengan nisbah (persentase) sebesar 5% yang telah disepakati oleh Bandung Book Centre dengan pihak Telkomsel. Metode yang digunakan oleh Bandung Book Centre dalam menghitung bagi hasil dengan pihak Telkomsel yaitu metode *profit and loss sharing*.

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)

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.

Menurut Bandung Book Centre, Telkomsel hanya membantu Bandung Book Centre dalam menjual buku secara *online* dengan menggunakan layanan T-Cash yang dimiliki oleh Telkomsel saja, bukan sebagai pengelola usaha (mudharib) yang diberikan dana oleh Bandung Book Centre, sehingga Bandung

Book Centre memakai asumsi sendiri dalam perhitungan bagi hasil dari penjualan buku secara *online.*

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.

Berarti sistem bagi hasil yang diterapkan oleh Bandung Book Centre tidak murni, Supaya lebih jelas penulis akan menggambarkan pembagian hasil yang tidak murni di Bandung Book Centre dalam bentuk tabel.

Tabel 4.3
Pembagian Hasil Tidak Murni

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).

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dalam perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online,* terdapat bagi hasil yang tidak sesuai dengan pelaksanaan, karena Telkomsel tidak konsisten dalam malaksanakan perjanjian bagi hasil yang telah disepakati diantara kedua belah pihak. Telkomsel melihat pada bulan September 2009 pendapatan Bandung Book Centre semakin meningkat, sehingga Telkomsel meminta ke Bandung Book Centre tambahan nisbah sebesar 10%, hal ini menyebabkan perhitungan bagi hasil tidak murni karena tidak tercantum dalam surat perjanjian awal.

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 seperti yang terjadi pada 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, karena menurut pihak Telkomsel didalam nominal Rp 1.800.000 sudah ditambahkan dengan biaya akses internet, biaya administrasi, dll yang dibebankan kepada Bandung Book Centre. Hal ini terjadi karena total biaya operasional atau biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha, 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 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.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan secara umum bahwa dalam perhitungan bagi hasil penjualan buku secara *online,* Bandung Book Centre belum dapat menggunakan perhitungan bagi hasil sesuai dengan teori yang ada dalam metode *profit and loss sharing*, dimana seharusnya bagi hasil dihitung dari keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan total *cost* terhadap total *revenue* dikalikan dengan nisbah yang telah disepakati bersama.

Tetapi bagi hasil yang ada pada Bandung Book Centre dihitung dari penjualan netto dikalikan dengan nisbah yang telah disepakati bersama, sedangkan total biaya operasional dihitung pada saat setelah bagi hasil diperhitungkan, sehingga akibatnya banyak sekali kendala yang terjadi pada saat perhitungan bagi hasil yaitu Telkomsel membebankan biaya tambahan yang dibebankan kepada Bandung Book Centre sehingga mengurangi pendapatan. Selain itu juga terdapat 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 Telkomsel meminta 10% dari penjualan netto, dan masih banyak lagi kendala yang terjadi terjadi pada saat perhitungan bagi hasil yang telah disajikan diatas oleh penulis.

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. Selain itu dengan adanya kerjasama dengan Telkomsel bagi Bandung Book Centre merupakan suatu kebanggaan karena dapat memberikan kemudahan kepada pelanggan Bandung Book Centre dalam membeli atau memesan buku, tanpa harus pergi ke warnet atau datang langsung ke Bandung Book Center yang beralamat di Jl. Palasari No.119, Bandung. Menurut salah satu karyawan yang menangani perhitungan bagi hasil ini menyatakan bahwa sistem bagi hasil yang berjalan saat ini masih baru berjalan satu setengah tahun, dan upaya yang dilakukan oleh Bandung Book Centre untuk mengatasi hal tersebut, rencananya tahun depan akan melakukan perubahan terhadap perjanjian bagi hasil yang lama.