BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Era globalisasi dan perdagangan bebas yang terjadi di Indonesia saat ini didominasi oleh kekuatan kapitalis. Hal ini membawa konsekuensi antara lain semakin ketatnya persaingan usaha diantara pelaku-pelaku ekonomi. Tatanan perekonomian menjadi semakin jauh dari prinsip keadilan. Kekuatan kapitalisme seakan menindas keberadaan kelas masyarakat kecil yang sangat minim ekonominya. Ini semua bertentangan dengan Kemerdekaan rakyat Indonesia 17 Agustus 1945 yang memiliki cita-cita terhadap tatanan masyarakat yang berkeadilan dan berkemakmuran. Sistem perkonomian Indonesia hendak dibangun dengan semangat gotong royong dan penuh kekeluargaan.

Salah satu bentuk kegiatan usaha yang bertujuan mensejahterakan masyarakat sesuai denga cita-cita kemerdekaan rakyat Indonesia adalah koperasi. Koperasi merupakan suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang bekerja sama secara kekeluargaan, menjalankan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya, dan untuk memperbaiki nasib penghidupan ekonomi berdasarkan tolong-menolong. Agar dapat berkembang menjadi badan usaha yang kuat maka koperasi juga harus lebih efisien dan efektif di dalam bekerja supaya tidak ketinggalan dari persaingnya mengingat semakin banyak koperasi serta badan usaha lain yang berdiri di Indonesia.

Pada umumnya, perseorangan memanfaatkan jasa koperasi untuk meminjam dana yang digunakan untuk memperluas usaha atau untuk memenuhi kebutuhan mereka. Namun sekarang koperasi tidak hanya melayani anggota dengan meminjamkan sejumlah uang kepada anggotanya saja, melainkan melayani anggotanya dengan melakukan transkasi jual beli kebutuhan mereka. Pelaksanaan jual beli ini dilakukan dengan dua cara, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya langsung lunas (diterima sekaligus). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaligus (tidak langsung lunas) pembayarannya bisa diterima melalui 2 (dua) tahap atau lebih.

Dalam jurnal Koperasi Indonesia : Potret dan Tantangan, Noer Sutrisno (2003) mengatakan bahwa Memasuki tahun 2000 posisi koperasi Indonesia pada dasarnya justru didominasi oleh koperasi kredit yang menguasai antara 55-60 persen dari keseluruhan aset koperasi dan dilihat dari populasi koperasi yang terkait dengan program pemerintah hanya sekitar 25% dari populasi koperasi atau sekitar 35% dari populasi koperasi aktif. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, koperasi melayani kebutuhan perekonomian dengan memberikan kredit kepada semua anggota koperasi.

Pengertian Kredit menurut Aryanti, Firdaus, adalah suatu reputasi yang dimiliki seseorang, yang memungkinkan ia bisa memperoleh uang, barang-barang, buruh/tenaga kerja, dengan jalan menukarkannya dengan suatu janji untuk membayarnya di suatu waktu yang akan datang.

Disamping itu kredit pun timbul sebagai akibat adanya transaksi jual beli, dimana pembayarannya ditangguhkan, baik sebagian maupun seluruhnya.

Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA adalah salah satu koperasi yang melaksanakan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan untuk menuju tercapainya cita-cita bersama koperasi. Anggota KPRI HANUKARYA terdiri atas para Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang dimana jika masa kerjanya sudah habis/telah memasuki masa pensiun, maka keanggotaan koperasi pun secara otomatis dihentikan. KPRI HANUKARYA mendirikan berbagai unit usaha, diantaranya adalah unit usaha simpan pinjam, pelayanan umum (Hanukarya Mart/Waserba), pelayanan keluarga , dan jasa teknologi. Setiap unit usaha diharapkan dapat memberikan sebuah peran berupa hasil usaha yang dapat digunakan untuk meningkatkan pelayanan koperasi kepada anggotanya. Salah satunya dengan mendirikan unit usaha pelayanan keluarga yang menjual kebutuhan barang-barang sekunder seperti tanah kavling, motor, elektronik, HP, meubel, dll. Penjualan barang pelayanan keluarga ini dapat dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Namun karena sangat sedikit angota yang membeli tunai karena harga kebutuhan rumah tangga yang tinggi, penjualan barang pun sering dilakukan secara kredit sebagai suatu kebijakan yang diberikan KPRI HANUKARYA kepada anggota koperasinya.

Pelaksanaan penjualan barang yang dilakukan secara kredit, terutama yang terjadi pada unit usaha pelayanan umum berbeda dengan unit usaha pelayanan

keluarga. Pada unit usaha pelayanan umum, proses penjualan kredit dilakukan dengan cara melunasinya pada bulan berikutnya. Namun penjualan yang terjadi pada unit usaha pelayanan keluarga dilakukan dengan adanya angsuran sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Sehingga proses pembayaran terjadi beberapa kali sampai tagihan tersebut lunas. Hal ini terjadi karena harga kebutuhan yang terdapat di unit usaha pelayanan keluarga sangat tinggi dan tidak memungkinkan dibayar bulan berikutnya. Oleh karena itu, penjualan kredit seperti ini disebut dengan penjualan cicilan. Pada dasarnya penjualan cicilan dan penjualan kredit sebenarnya tidak sama. Namun karena pembayarannya sama-sama dilakukan tidak secara tunai, maka penjualan angsuran dan penjualan kredit dianggap sama.

Menurut Ardiyos, dalam Kamus Besar Akuntansi menyebutkan pengertian penjualan cicilan (*Installment Sales*) adalah suatu kesepakatan penjualan barang/jasa yang menetapkan serangkaian pembayaran yang harus dilaksanakan dalam suatu periode dengan menetapkan pembayaran dalam jangka yang lebih panjang dan selama belum lunas pihak penjual masih memiliki hak atas aktiva tersebut dan pihak pembeli hanya memiliki hak sementara atau hak pakai.

Pemberian penjualan secara cicilan merupakan salah satu bidang usaha produk koperasi untuk meningkatkan volume penjualan, yang pada akhirnya juga akan meningkatkan laba perusahaan yang merupakan sumber pendapatan utama, karena dari kegiatan tersebut koperasi memperoleh penghasilan berupa bunga, sehingga semakin besar kredit akan semakin besar pula kemungkinan koperasi untuk memperoleh pendapatan dari bunga.

Koperasi sebagai salah satu pelaku ekonomi yang dalam menjalankan usaha pemberian kredit dengan system cicilan, dimana koperasi menghimpun dana dari para pegawai dan karyawan untuk disalurkan kembali oleh koperasi melalui pemberian penjualan cicilan kepada para karyawan yang telah menjadi anggota. Sehingga pemberian kredit secara ciclan tersebut bisa meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.

Perkembangan penjualan cicilan yang paling tidak menggembirakan bagi koperasi adalah apabila penjualan kredit yang diberikan ternyata menjadi penjualan cicilan bermasalah. Hal ini terutama disebabkan oleh kegagalan pihak debitur dalam memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran (cicilan) pokok kredit beserta bunga yang telah disepakati kedua belah pihak dalam perjanjian penjualan cicilan. Dan masalah seperti itu terjadi pula di KPRI HANUKARYA antara lain adalah ketidaklancaran pengembalian angsuran oleh pihak debitur. Sering terjadi kendala dalam penerimaan pendapatan atas penjualan cicilan tersebut. Kendala yang sering terjadi salah satunya adalah anggota yang masih memiliki cicilan kredit tidak dapat membayar cicilan dikarenakan gaji yang seharusnya dipotong untuk pembayaran cicilan, tidak mencukupi. Hal itu disebabkan karena anggota tersebut memiliki banyak tagihan di setiap unit usaha sehingga pemotongan gaji sering diutamakan untuk tagihan yang sudah dekat jatuh temponya. Sehingga pembayaran tagihan lain sering di tangguhkan ke bulan berikutnya. Selain itu juga disebabkan karena keteledoran petugas koperasi dalam memberikan kredit kepada anggota yaitu dengan tidak membatasi anggota dalam mengambil kredit. Masalah seperti ini merupakan masalah yang serius karena

setiap tahunnya selalu terajadi masalah serupa. Berdasarkan data penjualan cicilan bermasalah, sedikitnya terdapat 48,61% penjualan cicilan bermasalah yang terjadi setiap tahunnya dan persentase penjualan cicilan bermasalah ini selalu berfluktuatif. Masalah lain yang timbul dalam penjualan cicilan adalah adanya cicilan yang masih belum tertagih dikarenakan anggota sudah pensiun yang otomatis bukan termasuk anggota dari koperasi lagi, sehingga penagihan atas penjualan cicilan mengalami hambatan. Dari ketidaklancaran tersebut, maka akan muncul kredit bermasalah.

Adapun perkembangan penjualan cicilan bermasalah yang terjadi selama tahun 2010 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Penjualana Cicilan Bermasalah Unit Usaha Pelayana Keluarga (UUPK)
Periode Januari-Desember 2010

Bulan	Kredit Disalurkan (Rp)	Cicilan Yang Harus Diterima (Rp)	Cicilan		(%) Cicilan Bermasalah
			Lancar (Rp)	Bermasalah (Rp)	
Januari	16.365.000	2.960.800	2.734.800	226.000	7,63 %
Februari	28.503.750	7.433.625	7.013.625	420.000	5,65 %
Maret	59.558.500	15.803.217	14.564.347	1.238.870	7,84 %
April	34.630.000	19.233.843	18.354.120	879.722	4,57 %
Mei	41.693.400	23.083.191	21.850.524	1.232.667	5,34 %
Juni	5.890.000	24.160.991	23.665.191	495.800	2,05 %
Juli	8.383.400	23.037.258	22.614.288	422.970	1,84 %
Agustus	6.490.000	21.291.566	20.571.366	720.200	3,34 %
September	27.550.000	21.846.830	21.222.830	624.000	2,86 %
Oktober	17.844.000	25.368.143	24.390.663	977.480	3,85 %
November	17.576.350	27.515.502	26.991.738	523.764	2,06 %
Desember	17.528.000	33.666.595	33.135.262	531.333	1,58 %

Sumber : Data Pembelian Cicilan Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung

Pengertian penjualan cicilan bermasalah menurut Rachmat Firdaus adalah Penjualan cicilan bermasalah merupakan akibat dari pengelolaan kredit yang kurang baik atas menurunnya pendapatan bunga serta menurunnya pengembalian

pokok kredit yang pada gilirannya perusahaan akan menderita kerugian dan bukan tidak mungkin pada akhirnya akan mengalami kebangkrutan.

Ketidaklancaran dalam pembayaran angsuran / cicilan atas penjualan dapat menimbulkan kesulitan pihak koperasi sebagai penyedia kebutuhan. Hal ini perlu diselidiki lebih jauh, apakah kesalahan ini ditimbulkan oleh pihak koperasi atau oleh pihak peminjam (anggota) itu sendiri.

Terkait uraian di atas, penulis terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Penjualan Cicilan Bermasalah Pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga (UUPK) Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung".**

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian singkat pada latar belakang masalah yang ada di Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA mengenai penjualan cicilan bermasalah, penulis mencoba mengidentifikasikan permasalahan sebagai berikut :

1. Tidak adanya batasan kepada anggota dalam pengambilan kredit, sehingga sering terjadi tumpukan tagihan di setiap unit karena gaji yang seharusnya dipotong untuk alat pembayaran tidak mencukupi untuk membayar tagihan tersebut.

2. Adanya cicilan yang belum tertagih dikarenakan anggota yang mengkredit sudah pensiun dan pindah kerja yang otomatis sudah bukan anggota KPRI HANUKARYA.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur penjualan cicilan pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA.
2. Dokumen apa saja yang dibutuhkan dalam penjualan cicilan pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA.
3. Bagaimana hambatan yang terjadi dalam penjualan cicilan bermasalah pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan data-data serta informasi yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti yaitu mengenai penjualan cicilan bermasalah.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarakn identifikasi masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan cicilan pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA.
2. Untuk mengetahui dokumen apa saja yang dibutuhkan dalam penjualan cicilan pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA.
3. Untuk mengetahui hambatan yang terjadi dalam penjualan cicilan bermasalah pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan penulis diharapkan mempunyai 2 kegunaan penelitian, yaitu kegunaan akademis (teoritis) dan kegunaan praktis (operasional).

1.4.1 Kegunaan Akademis

1. Bagi Penulis
   a. Sebagai sarana untuk mengaplikasikan pengetahuan peneliti dan membandingkan teori yang diperoleh selama kuliah dengan kenyataan yang terdapat ditempat penelitian
   b. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis khususnya pengetahuan mengenai penjualan cicilan bermasalah yang terjadi pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga di KPRI HANUKARYA Bandung.
2. Bagi Pihak Lain
   a. Menambah pengetahuan dan menjadi bahan referensi bagi pihak-pihak yang mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan masalah bahasan dalam penelitian ini.

b. Sebagai tambahan bahan pustaka serta acuan bagi peneliti selanjutnya dalam penyusunan Tugas Akhir mengenai penjualan cicilan bermasalah.

3. Bagi Pengembangan Ilmu Akuntansi

Memberikan wawasan dan pengetahuan baru tentang penjualan cicilan bermasalah Penjualan cicilan bermasalah ini terkait dengan mata kuliah Akuntansi Keuangan Lanjutan (*advance*) tentang penjualan cicilan (*installment sales*). Hal ini membuktikan bahwa ilmu yang didapat di bangku perkuliahan sama dengan apa yang terjadi di lapangan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

Penelitin ini diharapkan dapat menjadi masukan yang berguna bagi perusahaan dan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan sebuah keputusan bagi KPRI HANUKARYA untuk kemajuan perusahaan.

2. Bagi Pihak Terkait

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai alat informasi perangkat kinerja sehingga dapat digunakan dalam upaya memperbaiki kinerjanya.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini, penulis melakukan penelitian di Koperasi Pegawai Republik Indonesia HANUKARYA Bandung, Jl. Suryani No. 16 Telp. 022-6030483 Ps. 289-290-306 Bandung 40211.

Sedangkan waktu yang digunakan untuk melakukan penelitian dimulai sejak bulan Maret 2011 sampai dengan Agustus 2011.

Tabel 1.2
Waktu Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Bulan					
		Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul
		2011					
I	**Persiapan Penelitian**						
	1.Permohonan Ijin Penelitian						
	2.Realisasi Ijin Penelitian						
	3.Penentuan Tempat Penelitian						
	4.Penerimaan Surat Dari Instansi						
	5.Ujian Komprehensip						
II	**Pelaksanaan Penelitian**						
	1.Aktivitas Penenlitian						
	2.Bimbingan Penelitian Dengan Pembimbing Dari Instansi						
III	**Pelaporan Penelitian**						
	1.Konsultasi Dengan Dosen						
	2.Bimbingan Dengan Dosen						
	3.Pembuatan Laporan Penelitian						
	4.Ujian Penelitian						
	5.Final Pembuatan Laporan Penelitian						
	6.Pengumpulan Laporan Penelitian						