BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Penjualan

Pada umumnya semua perusahaan dalam menjalankan usahanya tentunya mengharapkan suatu penghasilan. Penghasilan tersebut didapat dari hasil penjualan barang atau jasa. Setiap usaha terutama pada bidang perdagangan, penjualan menjadi hal yang sangat diperhatikan, karena hasil dari penjualan menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Perkembangan penjualan pada dewasa ini sangat berkembang pesat, dengan demikian tingkat persaingan antar persaingan besar pengaruhnya pada perusahaan.

Pengertian penjualan menurut **Basu Swastha** yaitu :

“ Penjualan adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan ”

(2001:8)

Adapun penjualan menurut **Hendry Simamora** yaitu :

“ Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan pelanggan atas barang dan jasa “.

(2002:24)

Sedangkan pengertian penjualan menurut **Chairul Maroom** adalah**:**

"Penjualan artinya penjualan barang dagang sebagai usaha pokok yang biasanya dilakukan secara teratur"

(2002:28)

Bedasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah kesepakatan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual mempengaruhi pembeli dengan cara menawarkan suatu produk atau barang dagang dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati dan biasanya dilakukan dengan teratur.

2.1.1.1 Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada beberapa transaksi penjualan menurut **La Midjan** yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. **Penjualan Tunai**
2. **Penjualan Kredit**
3. **Penjualan Tender**
4. **Penjualan Ekspor**
5. **Penjualan Konsinyasi**
6. **Penjualan Grosir**

(2001:170)

Adapun penjelasan mengenai jenis-jenis penjualan diatas adalah sebagai berikut :

1. Penjualan Tunai

   Adalah Penjualan bersifat *Cash dan Carry* pada umumnya terjadi secara kontan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

2. Penjualan Kredit

   Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan. Penjualan seperti ini juga disebut penjualan cicilan. Hanya saja tenggang waktu yang diberikan lebih lama. Karena sama-sama dilakukan dengan membayar tidak secara tunai, maka penjualan kredit dan penjualan cicilan dianggap sama.

3. Penjualan Tender

   Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memegangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

4. Penjualan Ekspor

   Adalah Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

5. Penjualan Konsinyasi

   Adalah dilakukan secara titipan kepada pembeli juga sebagai penjual.

6. Penjualan Glosir

   Adalah penjualan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagangan glosir atau eceran.

2.1.1.2 Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan tertutama yang bergerak di bidang penjualan barang dan jasa, penjualan merupakan kegiatan yang penting dilaksanakan. Karena dengan adanya penjualan, perusahaan akan menghasilkan pendapatan yang nantinya akan membentuk laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Untuk itu, adapun tujuan umum penjualan dimiliki oleh perusahaan menurut **Basu swastha**, yaitu;

1. **Mencapai volume penjualan tertentu**
2. **Mendapat laba tertentu**
3. **Menunjang pertumbuhan perusahaan**

(2001:404)

2.1.1.3 Faktor-Faktor Mempengaruhi Penjualan

Dalam prakteknya penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut **Basu Swastha**, faktor-faktor tersebut adalah :

1. **Kondisi dan Kemampuan Penjual**
2. **Kondisi Modal Pasar**
3. **Modal**
4. **Kondisi Organisasi**
5. **Faktor Lain**

(2001:406)

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

   Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Untuk itu penjual hrus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu :

   a. Jenis dan karakteristik barang yang akan ditawarkan
   b. Harga produk
   c. Syarat penjualan seperti : pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual dan sebagainya

2. Kondisi Pasar

   Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

   a. Jenis pasarnya, apakan pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerinah / pasar internasional
   b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
   c. Daya beli
   d. Frekuensi pembeliannya
   e. Keinginan dan kebutuhannya

3. Modal

   Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagang ditempatkan, untuk membesar usahanya, serta untuk melakukan usaha promosi.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

   Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang dibidang penjualan

5. Faktor Lain

   Faktor-faktor yang sering mempengaruhi penjualannya yaitu periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan yang mempengaruhi kegiatan penjualan adalah kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi

organisasi perusahaan dan faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye dan lain sebagainya.

2.1.1.4 Dokumen-Dokumen Penjualan

Dokumen yang digunakan sangat bergantung dari cara penjualan dan jenis perusahaan. Adapun Dokumen-dokumen penjualan menurut **La Midjan** adalah sebagai berikut:

1. **Order Penjualan Barang*(Sales Order)***
2. **Nota Penjualan Barang**
3. **Perintah Penyerahan Barang*(delivery Order)***
4. **Faktur Penjualan*(invoice)***
5. **Surat Pengiriman Barang*(Shipping Slip)***
6. **Jurnal Penjualan*(Sales Journal)***

(2001:83)

Adapun penjelasan mengenai dokumen-dokumen penjualan diatas adalah sebagai berikut :

1. Order Penjualan Barang*(Sales Order)*

   Merupakan Penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memperproses langganan dengan menyiapkan perana penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

   Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen pelanggan.

3. Perintah Penyerahan Barang *(Delivery Order)*

   Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang atas barang yang diserahkan kepada pelanggan setelah ada pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan *(Invoice)*

   Adalah dokumen yang menunjukan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihanya.

5. Surat Pengiriman Barang *(Shipping Slip)*
6. Jurnal Penjualan *(Sales Journal)*

   Dapat disimpulkan bahwa dokumen-dokumen penjualan terdiri dari: Order Penjualan Barang (Sales order), Nota Penjualan Barang, Perintah Penyerahan Barang (delivery Order), Faktur Penjualan (Invoice), Surat Pengirirman Barang (Shipping Slip), Jurnal penjualan (Sales Journal).

2.1.2 Pengertian Cicilan

Seperti yang telah diuraikan sebelumnya, penjualan terdiri dari beberapa jenis. Satu diantaranya adalah penjualan kredit. Pembayaran penjualan kredit juga dilakukan dengan dua cara yaitu dilunasi bulan berikutnya ataupun dengan cara diangsur atau dicicil sampai tagihannya lunas yang disebut dengan penjualan cicilan (*Installment Sales*). Pada berbagai jenis bidang usaha, cara penjualan cicilan adalah salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar.

Pengertian cicilan menurut **Ardiyos** adalah sebagai berikut :

1. **Pembayaran angsuran suatu pinjaman kredit**
2. **Suatu seri angsuran pembayaran kredit yang telah disepakati sebelumnya dimana dicantumkan jumlah cicilan tiap angsuran, tanggal pembayaran dan bunganya**

(2004:504)

Selain itu pengertian penjualan cicilan juga banyak dijabarkan oleh para ahli, diantaranya adalah sebagai berikut :

Penjualan cicilan menurut **Hadori Yunus** yaitu :

> **"Penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu:**
> 1. **Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *Down Payment*)"**
> 2. **Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran"**
>
> **(2000:109)**

Pengertian penjualan cicilan juga di kemukakan oleh **Ardiyos** yaitu :

> **"Penjualan cicilan adalah suatu kesepakatan penjualan barang atau jasa yang menetapkan serangkaian pembayaran yang harus dilaksanakan dalam suatu periode dengan menetapkan pembayaran dalam jangka waktu lebih panjang dan selama belum lunas pihak penjual masih memiliki hak atas aktiva tersebut dan pihak pembelinya hanya memiliki hak sementara atau hak pakai"**
>
> **(2004 : 504)**

Selain itu penjualan cicilan menurut **Evi Maria** adalah :

> **"Penjualan Cicilan adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimana pembayaran yang terjadi dalam transaksi penjualan cicilan adalah pembayaran uang muka dan pembayaran angsuran secara periodik (biasanya termasuk bunga)"**
>
> **(2011:1)**

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan cicilan adalah penjualan barang atau jasa yang dibeli secara kredit dan pembayarannya dilakukan secara bertahap dengan memberikan uang muka dan sudah termasuk bunga dalam setiap angsurannya namun pihak penjual masih memiliki hak atas aktiva tersebut sampai dilunasinya semua tagihan.

2.1.2.1 Karakteristik Penjualan Cicilan

Penjualan cicilan memiliki beberapa karakteristik yang perlu dimiliki dan dilakukan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya. Karakterisitik tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pada saat perjanjian penjualan angsuran disetujui, pembeli harus membayar suatu jumlah tertentu yang merupakan uang muka (*down payment*) dari sisa harga jual dibayar secara angsuran
2. Kepada pembeli dibebankan bunga yang biasanya sudah dimasukkan dalam perhitungan total pembayaran angsuran
3. Hak milik atas barang tetap berada ditangan penjual sampai seluruh / sebagian dari harga jual telah dibayar
4. Dalam hal pembeli tidak mampu untuk melunasi semua kewajibannya, penjual berhak utnuk menarik kembali barang yang telah dijual tersebut.

2.1.2.2 Prosedur Umum Pemberian Kredit Dalam Penjualan Cicilan

Untuk melakukan penjualan cicilan, pemohon harus memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh koperasi. Permohonan penjualan cicilan harus diajukan secara tertulis. Surat permohonan penjualan cicilan biasanya berisi data yang bersifat umum yang merupakan data kualitatif termasuk informasi keuangan, jumlah kredit yang dibutuhkan, jangka waktu dan sebagainya.

Menurut **Kashmir**, prosedur yang harus dilengkapi anggota yang ingin mendapatkan kredit adalah :

1. **Pengajuan berkas-berkas**
2. **Penyelidikan berkas pinjaman**
3. **Wawancara 1**
4. **On The Spot**
5. **Wawancara 2**
6. **Keputusan Kredit**
7. **Penandatangan akad kredit/perjanjian lainnya**
8. **Realisasi kredit**
9. **Penyaluran/penarikan dana**

(2000:111)

Dari prosedur diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pengajuan berkas-berkas

   Pengajuan berkas-berkas tersebut hendaknya berisi antara lain :

   a. Besarnya kredit dan jangka waktu

   b. Cara pemohon mengembalikan kredit

   c. Data diri lengkap

   d. Foto copy data diri

2. Penyelidikan berkas pinjaman

   Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah sesuai dengan persyaratan dan sudah benar.

3. Wawancara 1

   Merupakan penyelidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk menyakinkan apakah berkas-berkas sesuai dan lengkap seperti dengan yang diinginkan.

4. On The Spot

   Merupakan kegiatan pemeriksa ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil on the spot dicocokan dengan hasil wawancara 1.

5. Wawancara 2

   Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot di lapangan.

6. Keputusan kredit

   Menentukan apakah kredit diterima atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya.

7. Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya.

   Merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit, maka sebelum kredit dicairkan, terlebih dahulu calon peminjam menandatangani perjanjian yang dianggap perlu.

8. Relisasi kredit

   Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan.

9. Penyaluran/penarikan dana

   Proses penarikan dana silakukan secara sekaligus atau bertahap.

2.1.2.3 Perjanjian atau Kontrak Penjualan Cicilan

Pada umumnya di dalam penjualan cicilan sering ditemuai adanya resiko yang sangat tinggi bagi penjual. Periode pembayaran penjualan cicilan yang lama mengakibatkan resiko tidak tertagihnya piutang dan biaya pengumpulan piutang lebih besar daripada penjualan kredit biasa.

Untuk itu, menurut **Harnanto** diperlukan suatu perjanjian atau kontrak oleh penjual kepada pembeli dengan salah satu syarat sebagai berikut :

1. **Perjanjian penjualan bersyarat (*Conditional Sales Contract*)**
2. **Perjanjian beli sewa (*Lease Purchases Arrangement*)**
3. **Penyerahan hak kepada trust (*Transfer Of Title to Trustee*)**
4. **Penyerahan hak atas suatu barang yang terkena hak hipotik (*Transfer of Title With Property Subject to Loan or Martgage*)**

(2000:109)

Dari perjanjian-perjanjian diatas, dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Perjanjian penjualan bersyarat (*Conditional Sales Contract*)

   Menurut syarat ini hak milik baru akan berpindah tangan dari tangan penjual ke tangan pembeli kalau angsurannya sudah lunas. Apabila angsuran-angsuran berikutnya tidak dibayar maka angsuran-angsuran yang telah dibayar / diperhitungkan tidak dikembalikan.

2. Perjanjian beli sewa (*Lease Purchases Arrangement*)

   Hak milik baru akan berpindah tangan ke pembeli apabila angsurannya sudah lunas, dan selama belum lunas angsurannya dianggap sebagai beli sewa.

3. Penyerahan hak kepada trust (*Transfer Of Title to Trustee*)

   Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan pada suatu badan (trustee) sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayarannya lunas oleh pembeli, barulah trustee menyerahkan hak atas barang-barang tersebut kepada pembeli

4. Penyerahan hak atas suatu barang yang terkena hak hipotik (*Transfer of Title With Property Subject to Loan or Martgage*)

   Hak milik barang diserahkan langsung kepada pembeli, tetapi sisa yan belum dibayar ditetapkan sebagai pinjaman yang berjamin (hipotik) dengan jaminan barang tersebut.

2.1.3 Penjualan Cicilan Bermasalah

Pada dasarnya penjualan cicilan bermasalah timbul karena adanya 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.

Seperti yang telah diuraikan sebelumnya, penjualan cicilan adalah penjualan yang pembayarannya diterima dalam beberapa kali angsuran periodik selama jangka waktu beberapa bulan atau beberapa tahun. Namun walaupun penjualan cicilan merupakan salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar, bukan berarti penjualan dengan system cicilan ini tidak ada kendala atau masalah. Penjualan cicilan menimbulkan beberapa masalah yang perlu diselesaikan. Fenomena yang sering terjadi adalah tidak terpenuhinya / ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pembeli dalam membayar cicilan sesuai dengan perjanjian / kontrak, sehingga mengakibatkan penjualan cicilan bermasalah karena tidak tertagihnya piutang dan mempengaruhi pendapatan suatu perushaan.

2.1.3.1 Penyebab Penjualan Cicilan Bermasalah

Secara garis besar, masalah yang timbul sehubungan dengan penjualan cicilan dapat digolongkan menjadi 2, yaitu :

a. Masalah Non-Akuntansi

Masalah Non-Akuntansi yang utama adalah adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya untuk memenuhi kewajibannya dengan tidak membayar cicilan setiap periodenya.

b. Masalah Akuntansi

1. Adanya masalah yang berhubungan dengan laba kotor
2. Adanya masalah mengenai cara perhitungan bunga dan angsuran
3. Adanya masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran

Dari masalah-masalah di atas, mengakibatkan penjualan cicilan menjadi bermasalah dan menghambat aktivitas perusahaan dalam menjalankan usaha / kinerja perusahaan itu sendiri.

2.1.4 Pengertian Koperasi

Koperasi Indonesia berlandaskan Pancasila dan UUD 1945. Sedangkan asasnya adalah kekeluargaan. Landasan operasionalnya adalah Undang - Undang RI Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian sebagai pengganti Undang - Undang RI Nomor 12 Tahun 1967.

Pengertian koperasi menurut **PSAK No. 27 Tahun 2009** adalah :

> **"Koperasi adalah badan usaha yang mengorganisir pemanfaatan dan pendayagunaan sumber daya ekonomi para anggotanya atas dasar prinsip – prinsip koperasi dan kaidah usaha perekonomian untuk meningkatkan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat daerah kerja pada umumnya, dengan demikian koperasi merupakan gerakan ekonomi rakyat dan sokoguru perekonomian nasional."**

Pengertian koperasi menurut **Benrhard Limbong** dibedakan menjadi dua, yaitu dalam arti ekonomi dan dalam arti sosiologi.

1. **Dalam arti ekonomi**
   Koperasi adalah organisasi yang anggotanya memiliki sekurang-kurangnya satu kepentingan ekonomi yang sama, bermotivasi swadaya dalam perusahaan yang dibiayai dan dijalani bersama dengn sasaran meningkatkan kemajuan perusahaan rumah tangga anggota
2. **Dalam arti sosiologi**
   Koperasi adalah perkumpulan orang yang sepakat bekerjasama selama satu periode tertentu atas dasar persamaan dan di bawah suatu kepemimpinan yang diawasi secara demokratis, untuk mengatasi kesulitan-kesulitan ekonomi bersama."

(2010:63)

Sedangkan pengertian koperasi menurut **Tendi Haruman** adalah:

"Koperasi adalah suatu organisasi bisnis yang para pemilik atau anggotanya adalah juga pelanggan utama perusahaan tersebut."

(2007:1394)

Adapun pengertian koperasi menurut **Richard Kohl** adalah :

"Koperasi adalah badan usaha dengan kepemilikan dan pamakai jasa merupakan anggota koperasi itu sendiri serta pengawasan terhadap badan usaha tersebut harus dilakukan oleh mereka yang menggunakan jasa/pelayanan badan usaha itu."

(2003:13)

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

2.1.4.1 Ciri – Ciri Koperasi

Koperasi sebagai sistem sosio-ekonomi masyarakat, mempunyai ciri-ciri umum seperti berikut :

1. Sejumlah individu yang bersatu dalam suatu kelompok atas dasar sekurang-kurangnya satu kepentingan atau tujuan yang sama (kelompok koperasi).
2. Anggota-anggota kelompok koperasi secara individual bertekad mewujudkan tujuannya, yaitu memperbaiki situasi ekonomi dan social mereka, melalui usaha-usaha (aksi - aksi) bersama dan saling membantu.
3. Sebagai instrumen (wahana) untuk mewujudkannya adalah suatu perusahaan yang dimiliki dan dibina secara bersama (perusahaan koperasi)
4. Perusahaan koperasi itu ditugaskan untuk menunjang kepentingan para anggota kelompok koperasi itu. Dengan cara menyediakan atau menawarkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh para anggota dalam kegiatan ekonominya, yaitu dalam perusahaan atau usaha dan atau rumah tangga masing-masing.

2.1.4.2 Tujuan dan Fungsi Koperasi

a. Tujuan

Menurut UUD Nomor 25 Tahun 1992, koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut mengembangkan tatanan perekonomian nasional dalam rangka

mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945.

Sedangkan menurut **Tiktik S. Parmoto**, tujuan perusahaan koperasi, antara lain :

a. **Mempertahankan, jika mungkin meningkatkan bagian pasar dari suatu (beberapa) barang dan jasa, dan menekan serendah-rendahnya biaya produksi, yang harus lebih rendah atau sekurang-kurangnya sama dengan biaya produksi para pesaingnya**
b. **Melindungi dan menjaga/mengamankan likuiditasnya dan menciptakan inovasi.**

(2009:3)

b. Fungsi Koperasi

Agar perusahaan koperasi dapat menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perekonomian para anggotanya secara efisien, maka perusahaan koperasi harus melaksanakan fungsi-fungsi sebagai berikut :

a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umunya utnuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
b. Berperan secara aktif dalam upaya mempertinggi keualitas kehidupan.
c. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sokogurunya.
d. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian yang merupakan usaha bersama berdasar atas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

2.1.4.3 Jenis-jenis Koperasi

Menurut **Bernhard Limbong**, koperasi dapat dibedakan berdasarkan kepentingan anggotanya. Beberapa di antaranya adalah sebagai berikut :

a. Koperasi Konsumsi
b. Koperasi Produksi
c. Koperasi Jasa
d. Koperasi Simpan Pinjam
e. *Single Purpose* dan *Multi Purpose*

(2010:75)

Adapun penjelasan mengenai jenis-jenis koperasi diatas adalah:

a. Koperasi Konsumsi

   Adalah jenis koperasi konsumen yang anggota koperasinya memperoleh barang dan jasa dengan harga lebih murah, lebih mudah, lebih baik, dan dengan pelayanan yang menyenangkan

b. Koperasi Produksi

   Disebut juga koperasi pemarasar yang dimana didirikan oleh anggota yang bekerja di sektor usaha produksi seperti petani, pengrajin, peternak, dan sebagainya.

c. Koperasi Jasa

   Koperasi jasa didirikan bagi calon anggota yang menjual jasa seperti usaha distribusi, usaha perhotelan, angkutan, restoran, dan lain-lain

d. Koperasi Simpan Pinjam

   Didirikan untuk mendukung kepentingan anggota yang membutuhkan tambahan modal usaha dan kebutuhan finasial lainnya.

e. *Single Purpose* dan *Multi Purpose*

Koperasi *Single Purpose* adalah koperasi yang aktivitasnya terdiri dari satu macam usaha. Sedangkan koperasi *Multi Purpose* adalah koperasi yang didirikan oleh para anggota untuk dua atau lebih jenis usaha

2.1.4.4 Azas dan Prinsip-Prinsip Koperasi

a. Azas Koperasi

Koperasi di Indonesia dalam menjalankan usahanya harus bertumpu pada azas dan prinsip-prinsip koperasi sesuai dengan UU No. 25 Tahun 1992. Azas koperasi diantaranya adalah :

1. Kekeluargaan dan Gotong royong

   Azas inilah yang memberikan ciri watak sosial pada koperasi sebagai organisasi ekonomi.

2. Watak sosial

   Azas ini tidak membuat koperasi meninggalkan sifat dan syarat-syarat ekonomi yang tetap efisien sebagai organisasi ekonomi dan efektif terhadap aspirasi anggotanya.

b. Prinsip Koperasi

Prinsip koperasi merupakan dasar kerja koperasi sebagai badan usaha dan merupakan ciri khas dan jati diri koperasi yang membedakan dari badan usaha lain. Dengan adanya prinsip-prinsip, kekuatan koperasi dalam berbisnis dan berusaha teteap *survive* di tengah persaingan pasar bebas. Mengacu pada UU Perkoperasian Nomor 25 Tahun 1992, prinsip-prinsip koperasi itu diuraikan sebagai berikut :

1. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka

   Menjadi anggota koperasi tidak boleh dipaksakan oleh siapapun dan tidak dilakukan pembatasan atau diskriminasi dalam bentuk apapun.

2. Pengelolaan dilakukan secara demokratis

   Dalam proses pengambilan keputusan, setiap anggota koperasi harus diperlakukan sama dan dalam suasana kebersamaan

3. Pembagian SHU dilakukan secara adil dan sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota. Pembagian SHU pada koperasi kepada para anggotanyaa dihitung berdasarkan besarnya volume anggota di dalam perusahaan koperasi.

4. Pemberian balas jasa yang terbatas modal

   Modal dalam koperasi pada dasarnya dipergunakan untuk kemanfaatan anggota dan bukan untuk sekedar mencari keuntungan. Oleh karena itu balas jasa terhadap modal yang diberikan kepada para anggota juga terbatas. Yang dimaksud dengan terbatas adalah wajar dalam arti tidak melebihi suku bunga yang berlaku di pasar.

5. Kemandirian

   Kemandirian adalah dapat berdiri sendiri, tanpa bergantung pada pihak lain yang dilandasi oleh kepercayaan kepada pertimbangan, keputusan, kemampuan dan usaha sendiri.

6. Pendidikan perkoperasian

   Koperasi memegang prinsip bahwa badan usaha koperasi harus menyisihkan dana untuk meningkatkan mutus umber daya manusai di

kalangan anggota. Caranya adalah dengan mendirikan lembaga pendidikan yang khusus memperlajari tenatng perkoperasian. Contohnya Kampus Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN), Lembaga Pendidikan Perkoperasian (Lapenkop), dan Pusat Informasi Pekoperasian (PIP)

7. Kerjasama

   Prinsip kerja koperasi yang tidak kalah penting adalah kerjasama antara koperasi dan kemitraan (*networking*) dengan perusahaan atau pihak ketiga lainnya utnuk meningkatkan mutu, skala bisnis, dan volume usahanya.

2.2 Kerangka Pemikiran

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Pada umumnya, koperasi hanya dipergunakan sebagai sarana 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 kegiatan penjualan kebutuhan anggotanya.

Pengertian penjualan menurut **Basu Swastha** yaitu :

“ Penjualan adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan ”

(2001:8)

Pelaksanaan penjualan 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.

Penjualan kredit terbagi menjadi 2 (dua) yaitu proses penjualan kredit dilakukan dengan cara melunasinya pada bulan berikutnya dan dilakukan dengan adanya angsuran sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Sehingga proses pembayaran terjadi beberapa kali sampai tagihan tersebut lunas. Penjualan kredit seperti itu disebut penjualan cicilan (*Installment Sales*).

Penjualan cicilan menurut **Hadori Yunus** yaitu :

“Penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu:

1. **Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *Down Payment*)”**
2. **Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran”**

(2000:109)

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.

Dalam praktiknya, penjualan cicilan sering mengalami hambatan dan kendala yang akhirnya menjadikan penjualan cicilan itu menjadi bermasalah. Pada dasarnya penjualan cicilan bermasalah timbul karena adanya 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. Hal ini disebabkan oleh masalah-masalah sebagai berikut :

a. Masalah Non-Akuntansi

   Masalah Non-Akuntansi yang utama adalah adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya untuk memenuhi kewajibannya dengan tidak membayar cicilan setiap periodenya.

b. Masalah Akuntansi

   1. Adanya masalah yang berhubungan dengan laba kotor
   2. Adanya masalah mengenai cara perhitungan bunga dan angsuran
   3. Adanya masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran

Gambar 2.1
Bagan Kerangka Pemikiran

