# BAB II

# KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

## 2.1 Kajian Pustaka

### 2.1.1 Penjualan

Didalam bidang usaha khususnya dalam bidang perdagangan penghasilan utama yang dihasilkan ialah berasal dari penjualan. Perkembangan penjualan pada dewasa ini sangat berkembang pesat, dengan demikian tingkat persaingan antar pesaing pun besar pengarunya pada perusahaan.

#### 2.1.1.1 Definisi Penjualan

Pengertian penjualan menurut **Basu Swastha** menyatakan bahwa:

**"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)**

Pengertian penjualan menurut **Hendry Simamora** menjelaskan bahwa:

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

**(2002:24)**

Sedangkan menurut **Chairul Maroom** memberikan definisi :

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

**(2002:28)**

Bedasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

### 2.1.1.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada Beberapa Transaksi Penjualan menurut **La Midjan** yang dapat diklarifikasikan sebagai berikut :

**"Transaksi penjualan dapat diklarifikasikan sebagai berikut:**
**1. Penjualan Tunai**
**2. Penjualan Kredit**
**3. Penjualan Tender**
**4. Penjualan Ekspor**
**5. Penjualan Konsinyasi**
**6. Penjualan Grosir."**

**(2001:170)**

Adapun penjelasan beberapa klarifikasi penjualan ialah:

a. Penjualan Tunai

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

b. Penjualan Kredit

Penjualan kredit ialah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

c. Penjualan Tender

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

d. Penjualan Ekspor

Penjualan ekspor adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

e. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah dilakukan secara titipan kepada pembeli juga sebagai penjual.

f. Penjualan Grosir

Penjualan grosir dalah penjualan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagangan glosir atau eceran.

### 2.1.1.3 Bagian-bagian Penjualan

Menurut **Krismiadji** menyatakan bahwa bagian penjualan terdiri dari:

**"Bagian-bagian penjualan terdiri dari:**
**1. Bagian Penjualan**
**2. Bagian Kredit**
**3. Bagian Gudang**
**4. Bagian Pengiriman**
**5. Bagian Penagihan."**

**(2002:275)**

Bagian-bagian penjualan diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bagian Penjualan

   Bagian penjualan adalah bagian penjualan menerima surat pesanan dari pihak pembeli membuat surat order penjualan atas dasar pesanan tersebut.

2. Bagian Kredit

   Bagian kredit adalah atas dasar pesanan dari pembeli yang diterima di bagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksanya ke bagian gudang

3. Bagian Gudang

   Bagian gudang adalah bagian yang bertugas untuk menyimpan persediaan barang dagangan serta mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirim kepada pembeli.

4. Bagian Pengiriman

   Bagian pengiriman adalah bagian ini mengeluarkan surat order penjualan dan kemudian membuat nota pengiriman atas barang yang dipesan.

5. Bagian penagihan

   Bagian penagihan adalah bagian ini bertugas untuk faktur dan kemudian didistribusikan kepada:

   a. Rangkap pertama (asli) diberikan kepada pelanggan
   b. Rangkap kedua diberikan kepada bagian piutang

c. Rangkap ketiga diarsipkan berdasarkan nomor urut bersamaan dengan surat order

### 2.1.1.4 Dokumen-Dokumen Penjualan

Dokumen – dokumen penjualan menurut **La Midjan** adalah sebagai berikut:

> **"Dokumen-dokumen penjualan terdiri dari:**
> **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)*."**
>
> **(2001:183)**

Adapun penjelasan mengenai dokumen-dokumen penjualan adalah sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang *(Sales Order)*

   Merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memperproses langganan dengan menyiapkan pesanan penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

   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)*

   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)*

   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)*

   Surat Pengiriman Barang *(Shipping Slip)* adalah dokumen yang menjadi bukti dalam pengiriman barang sehingga pelanggan dapat menerima pengiriman barang tersebut.

6. Jurnal Penjualan *(Sales Journal)*

   Jurnal Penjualan *(Sales Journal)* adalah formulir khusus yang digunakan untuk mencatat secara kronologis transaksi penjualan yang terjadi dalam perusahan, yang mana sisi debit berisi akun pendapatan (untuk penjualan tunai) atau piutang (untuk penjualan kredit) dan di sisi kredit berisi akun penjualan beserta jumlah dari transaksi penjualan tersebut.

#### 2.1.1.5 Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting karena adanya kegiatan penjualan tersebut maka, akan terbentuk laba yang menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Tujuan umum penjualan menurut **Basu swastha**, yaitu:

**"Tujuan umum penjualan:**
**1. Mencapai volume penjualan tertentu**
**2. Mendapat laba tertentu**
**3. Menujang pertumbuhan perusahaan"**

**(2001:404)**

### 2.1.1.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Beberapa faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan menurut **Basu Swastha** adalah:

**"Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan:**
**1. Kondisi dan Kemampuan Penjualan**
**2. Kondisi Modal Pasar**
**3. Modal**
**4. Kondisi Organisasi"**

**(2001:406)**

Beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjualan

   Kondisi dan Kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

   a. Jenis karakteristik barang dan jasa yang ditawarkan

   b. Harga produk atau jasa

   c. Syarat penjualan , seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

   Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualanya.

3. Modal

   Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagang ditempatkan atau untuk memperbesar usahanya.

4. Kondisi Organisasi

   Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian sendiri yaitu, bagian penjualan yang dipegang orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

### 2.1.2 Penjualan Kredit

#### 2.1.2.1 Pengertian Penjualan Kredit

Menurut **Soemarso S.R.** mengemukakan bahwa:

> **"Penjualan merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan, biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut dengan penjualan kredit."**
>
> **(2004:338)**

Sedangkan menurut **Sigit Hermawan** menjelaskan bahwa:

> **"Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan cara perusahaan memberikan barang atau jasa dan pihak lain tidak langsung membayarnya tetapi pembayaran dilakukan pada masa mendatang."**
>
> **(2006:214)**

Dan menurut **Ardiyos** menyatakan bahwa:

> **"Penjualan kredit adalah suatu bentuk penjualan dimana saat barang atau jasa diserahkan, pembayarannya tidak segera diselesaikan pada saat itu juga. Penyelesaian pembayaran dalam beberapa hari sampai beberapa bulan."**
>
> **(2004:271)**

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah penjualan barang atau jasa yang pembayarannya dilakukan bukan pada saat itu juga tetapi pada saat mendatang, dapat beberapa hari sampai beberapa bulan setelah terjadinya penjualan tersebut.

### 2.1.2.2 Manfaat Penjualan Kredit

Menurut **Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti** penjualan kredit memberikan manfaat bagi perusahaan yaitu:

> **"Manfaat penjualan kredit:**
>
> **1. Penjualan kredit meningkatkan jumlah penjualan**
>
> **2. Penjualan kredit meningkatkan laba."**
>
> **(2002:124)**

Berikut ini penjelasan dari manfaat penjualan kredit, adalah:

1. Penjualan kredit meningkatkan jumlah penjualan, dengan adanya penjualan kredit yang merupakan bentuk kebijakan perusahaan yang memberikan kelonggaran bagi pelanggan untuk membayar dikemudian atas penjualan barang atau jasa, maka dapat meningkatakan daya tarik pelanggan untuk berbelanja sehingga jumlah penjualan perusahaan pun meningkat.

2. Penjualan kredit meningkatkan laba, dengan meningkatnya jumlah penjualan maka secara hal tersebut menyebabkan pula meningkatnya pendapatan perusahaan atas kegiatan penjualan tersebut sehingga meningkatkan laba perusahaan.

**2.1.2.3 Jenis Penjualan Kredit**

Menurut **Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti**, penjualan kredit terbagi atas:

**"Jenis penjualan kredit:**

**1. Penjualan kredit tanpa diskon**

**2. Penjualan kredit dengan diskon."**

**(2002:126)**

Adapun penjelasan dari jenis penjualan kredit adalah seperti di bawah ini:

1. Penjualan kredit tanpa diskon ialah penjualan kredit tanpa adanya pemberian diskon walaupun pelanggan membayar kewajiban atas penjualan kredit lebih cepat dari waktu yang telah ditetapkan sesuai dengan perjanjian.
2. Penjualan kredit dengan diskon ialah penjualan kredit yang diberikan perusahaan mengitrodusir diskon yang bermaksud agar pembeli mempercepat pembayaran mereka. Dengan demikian dapat ditekan kepreluan dana akan tambahan piutang. Misalnya, perusahaan menawarkan syarat penjualan, 2/20 n/30. Ini berarti bahwa jika pembeli melunasi pembeliaannya pada hari ke 20,

mereka akan memperoleh diskon 2%, tetapi jika melunasi pada hari ke 60 harus membayar dengan harga penuh.

### 2.1.2.4 Standar kredit

Standar Kredit berguna dalam penjualan kredit yaitu untuk mengungkapkan kemampuan keuangan minimum pelanggan sehingga dapat ditetapkan pelanggan yang tergolong layak memperoleh kredit. Dengan demikian, perusahaan dapat meramalkan siapa pelanggan yang akan dapat terlambat dalam membayar kewajibannya dan siapa pelanggan yang mengakibatkan kerugian piutang.

Menurut **Handono Mardiyanto** Lima aspek yang umumnya dijadikan dasar untuk menetapkan kelayakan kredit meliputi hal berikut:

> **"Dasar untuk menentukan kelayakan kredit terdiri dari:**
> **1. Karakter**
> **2. Kapasitas**
> **3. Kapital**
> **4. Kolateral**
> **5. Kondisi."**
>
> **(2009:127)**

Berikut adalah penjelasan dari dasar untuk menetapkan kelayakan kredit, yaitu:

1. Karakter, sejauh mana reputasi pelanggan dapat dipercaya, yang dapat dinilai dari catatan masa lalu atau informasi dari berbagai pihak yang patut diperhatikan.
2. Kapasitas, kemampuan pelanggan dalam membayar kewajibannya, yang dapat didasarkan pada kinerja laporan keuangan, khususnya yang berkaitan

dengan aspek likuiditas dan solvabilitas (proporsi utang ataupun kemampuan membayar utang).

3. Kapital, kekayaan bersih (ekuitas) yang dimiliki perusahaan. Rasio utang terhadap ekuitas (*debt equity ratio*) dan rasio profitabilitas sering digunakan mengukur aspek kapital ini.
4. Kolateral, sejumlah akiva yang dijadikan jaminan dalam konteks piutang usaha, aktiva yang dijaminkan adalah surat berharga.
5. Kondisi, keadaan ekonomi makro yang akan mempengaruhi siklus bisnis pelanggan dan mempengaruhi pula kemampuan membayar pelanggan pada waktu mendatang.

### 2.1.3 Risiko Penjualan Kredit

Pengertian risiko menurut **Ardiyos** adalah:

**"Risiko ialah peluang dimana hasil yang sesungguhnya bisa berbeda dengan hasil yang diharapkan atau kemungkinan nilai yang hilang atau diperoleh yang dapat diukur."**

**(2004:309)**

Menurut **Ardiyos** memberikan definisi sebagai berikut:

**"Risiko kredit adalah risiko yang berkaitan dengan kemungkinan pihak lain atau suatu kontrak tidak mau atau tidak mampu memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan dalam kontrak, dan karena itu menyebabkan pemegang tagihan (klaim) mengalami kerugian."**

**(2004:270)**

Sedangkan **Mahsyad Ali** menjelaskan:

> **Risiko kredit ialah risiko yang timbul karena pihak debitur tidak dapat melunasi kembali pinjaman sehingga pihak kreditur mengalami kerugian karena terjadinya kemacetan dalam penagihan.**
>
> **(2004:27)**

Dari penjelasan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa risiko penjualan kredit tidak begitu berbeda dengan risiko kredit, risiko penjualan kredit ialah risiko yang berkaitan dengan pihak pelanggan yang tidak mampu memenuhi ketentuan penjualan kredit sehingga penjual yang memegang tagihan mengalami kerugian karena tidak tertagihnya hak penjual.

Menurut **William Coem**, Jenis-jenis risiko Penjualan Kredit yang dihadapi oleh perusahaan ialah:

> **" Jenis risiko penjualan kredit yang dihadapi perusahaan:**
> 1. **Perusahaan menghadapi risiko kredit dalam hal misalnya perusahaan tidak menerima pembayaran dimuka secara tunai untuk produk atau jasa yang dijualnya.**
> 2. **Dengan melakukan penyerahan barang atau jasa di depan dan menagih pembayaran kelak maka perusahaan menanggung suatu risiko selama tenggang waktu penyerahan barang atau jasa dengan waktu pembayaran."**
>
> **(2000:135)**

Adapun penjelasan dari jenis risiko penjualan kredit ialah:

1. Perusahaan menghadapi risiko kedit dalam hal misalnya perusahaan tidak menerima pembayaran dimuka secara tunai untuk produk atau jasa yang dijualnya, tentunya dengan tidak menerima uang muka atas penjualan kredit maka kemungkinan kerugian perusahaan akan meningkat apabila pelanggan

tidak membayar tagihan perusahaan pada waktu pembayaran berbeda jika pembayaran uang muka atas penjualan kredit dilakukan oleh pelanggan tentunya akan sedikit mengurangi risiko kerugian karena beberapa bagian pembayaran telah terbayar oleh uang muka.

2. Dengan melakukan penyerahan barang atau jasa di depan dan menagih pembayaran kelak maka perusahaan menanggung suatu risiko selama tenggang waktu penyerahan barang atau jasa dengan waktu pembayaran, jika selama jangka waktu pembayaran pelanggan tidak mampu membayar maka dipastikan perusahaan mengalami kerugian atas penjualan kredit.

### 2.1.4 Koperasi

#### 2.1.4.1 Pengertian Koperasi

Koperasi pada umunya merupakan suatu lembaga ekonomi yang sangat penting untuk dipertahankan dikarenakan kopersi merupakan perkumpulan orang-orang yang secara sukarela mempersatukan diri dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka, melalui pembentukan bentuk usaha yang dikelola secara demokratis.

Pengertian koperasi menurut **Panji Anoraga dan Ninik Widiyanti** adalah sebagai berikut:

> **"Koperasi adalah suatu kumpulan yang beranggotakan orang atau badan yang anggotanya diberi kebebasan untuk masuk dan keluar dengan bekerjasama secara kekeluargaaan menjalankan usahanya demi mempertinggi kesejahteraan para anggotanya."**
>
> **(2002:18)**

Pengertian koperasi menurut **Tiktik Sartika Pratomo** ialah:

> **"Koperasi bisa juga didefinisikan sebagai organisasi yang didirikan dengan tujuan bersama untuk menunjang kepentingan ekonomi para anggotanya melalui suatu perusahaan bersama."**
>
> **(2007:4)**

Sedangkan menurut **Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK No.27 tentang Akuntansi Perkoperasian** menjelaskan bahwa:

> **"Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan."**
>
> **(2009:27.3)**

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seseorang atau badan hukum yang didirikan secara bersama sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan demi meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.

### 2.1.4.2 Ciri-ciri Koperasi

Koperasi bersifat demokratis, menjunjuang tinggi kebersamaan, kekeluargaan dan keterbukaan, Menurut Undang-Undang No.25 Tahun 1992 tentang perkoperasian, koperasi Indonesia memiliki ciri-ciri yaitu:

1. Koperasi adalah badan usaha yang pada dasarnya untuk mencapai suatu tujuan memperoleh keuntungan ekonomis.

2. Tujuan harus berkaitan langsung dengan kepentingan anggotauntuk meningkatkan usaha koperasi harus dilakukan secara produktif, efektif, dan efisien sehingga mampu mewujudkan pelayanan usaha yang dapat meningkatkan nilai tambah dan manfaat sebesar-besarnya kepada anggota.
3. Kegiatan koperasi bersifat sukarela dan terbuka serta tidak boleh dipaksakan oleh siapapun, yang berarti tidak ada pembatasan atau diskriminasi dalam bentuk apapun.
4. Pengelolaan koperasi dilakukan atas kehendak dan keputusan para anggota yang memegang serta melaksanakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi.
5. Pembagian pendapatan atau sisa hasil usaha dalam koperasi ditentukan berdasarkan pertimbangan jasa usaha anggota kepada koperasi dan balas jasa terhadap modal yang diberikan kepada koperasi.

**2.1.4.3 Landasan dan Tujuan Koperasi**

Tujuan koperasi menurut Undang-Undang No.25 tahun 1992 tentang perkoperasian disebutkan bahwa:

1. Tujuan koperasi ditinjau dari segi kepentingan anggota:
   a. Pemberian jasa atau pelayanan yang bermanfaat bagi anggota.
   b. Peningkatan taraf hidup anggota.
   c. Peningkatan pendidikan moril anggota koperasi.
2. Tujuan koperasi ditinjau dari segi kepentingan masyarakat :
   a. Mengembalikan kepercayaan masyarakat akan manfaat koperasi
   b. Meningkatkan kesadaran masyarakat untuk berkoperasi.

c. Meningkatkan warga masyarakat ekonomi lemah daalm wadah koperasi
d. Menciptakan dan memperluas lapangan kerja.
e. Membantu pelayanan dan penyediaan kebutuhan-kebutuhan.
f. Membantu usaha-usaha sosial dalam masyarakat sesuai Pasal 34 Undang-Undang No 12 Tahun 1967 tentang Pokok-pokok perkoperasian.
g. Meningkatkan taraf hidup dan kecerdasan masyarakat.

3. Tujuan koperasi ditinjau dari segi kepentingan pemerintah:
   a. Melaksanakan Undang-Undang Dasar 1945 pasal 33 ayat 1 (Koperasi sebagai alat pendemokrasian ekonomi).
   b. Membantu dan menunjang program pemerintah dalam pembangunan.
   c. Alat perjuangan ekonomi untuk mempertinggi kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat.
   d. Partner pemerintah yang bergerak di bidang Indonesia.

Sedangkan landasan koperasi itu sendiri adalah sebagai berikut:

1. Landasan Idiil

   Landasan Idiil adalah kelima sila dari Pancasila yaitu keTuhanan, kemanusiaan, persatuan Indonesia, kerakyatan dan keadilan harus dijadikan dasar dilaksanakan dalam kehidupan koperasi, karena sila-sila tersebut menjadi sifat dan tujuan koperasi serta selamanya merupakan aspirasi anggota koperasi.

2. Landasan Struktural dan Landasan Gerak

   Landasan struktural Undang-Undang Dasar 1945 dan landasan geraknyaadalah Pasal 33 Ayat (1) Undang-Undang Dasar 1945 beserta penjelasannya.

3. Landasan Operasional

   Landasan operasional koperasi adalah GBHN merupakan pernyataan kehendak rakyat tentang pokok umum pembayaran nasional yang akan memberikan arah perjuangan Negara dan rakyat Indonesia.

4. Landasan Mental

   Landasan mental koperasi adalah setia kawan dan kesadaran berpribadi dalam koperasi harus bergabung kedua landasan mental tadi sebagai kedua unsur yang dorong-mendorong, hidup-menghidupi, dan awas-mengawasi.

**2.1.4.4 Fungsi dan Peran Koperasi**

Koperasi sangat penting keberadaanya di dalam meningkatkan potensi ekonomi rakyat serta di dalam mewujudkan demokrasi ekonomi.

Dalam Undang-Undang Perkoperasian No. 25 tahun 1992, bab III, bagian pertama, Pasal 4, tentang Fungsi dan peran Koperasi adalah :

1. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
2. Berperan secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.

3. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan peerekonomian nasional dengan koperasi sebagai soko gurunya.
4. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan pereokonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan atas azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Dalam menjalankan aktivitasnya koperasi melaksanakan prinsip koperasi yaitu sebagai berikut:

a. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.
b. Pengelolaan dilakukan secara demokratis.
c. Pembagian atas hasil usaha secara adil sebanding dengan jasa usaha masing-masing anggotanya.
d. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
e. Kemandirian.
f. Pendidikan perkoperasian.
g. Kerjasama antar koperasi.

**2.1.4.5 Bentuk dan Jenis-jenis Koperasi**

Menurut Undang-Undang No.25 Tahun 1992, ada dua bentuk koperasi yaitu:

1. Koperasi Primer

   Koperasi primer adalah koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang-seorang. Orang-seorang pembentuk koperasi adalah mereka yang memenunuhi persyarat keanggotaan dan mempunyai kepentingan ekonomi yang sama.

Koperasi primer dibentuk oleh sekurang-kurangnya 20 (dua puluh) orang. Persyaratan ini dimaksud untuk menjaga kelayakan usaha dan kehidupan koperasi.

2. Koperasi Sekunder

   Berdasarkan status keanggotaannya, koperasi sekunderterdiri atas dua macam, yaitu koperasi yang beranggotakan:

   a. Badan hukum koperasi primer

      Koperasi sekunder yang beranggotakan koperasi primer disebut pusat koperasi. Kerjasama diantara koperasi-koperasi primer yang setingkat disebut kerjasama yang bersifat sejajar (horizontal).

   b. Badan hukum koperasi sekunder

      Koperasi sekunder yang beranggotakan koperasi sekunder disebut induk koperasi. Kerjasama antara antara koperasi primer dengan koperasi sekunder yang sama jenisnya disebut kerjasama vertikal. Sedangkan kerjasama antara koperasi-koperasi sekunder yang setingkat bersifat horizontal.

Dalam perkembangannya, koperasi mempunyai berbagai macam kegiatan sesuai dengan kebutuhannya yang berdampak kepada pembagian jeni-jenis koperasi.

Jenis-jenis koperasi menurut **Jochen Ropke** yaitu:

**"Jenis-jenis koperasi adalah sebagai berikut:**
**1. Koperasi Simpan Pinjam (Koperasi Kredit)**
**2. Koperasi Konsumen (Koperasi Konsumsi)**
**3. Koperasi Produsen (Koperasi Produksi)**
**4. Koperasi Pemasaran (Koperasi Serba Usaha)**
**5. Koperasi Jasa".**

**(2000:16)**

Adapun uraian dari jenis-jenis koperasi diatas adalah sebagai berikut:

1. Koperasi Simpan Pinjam (Koperasi Kredit)

   Koperasi yang melakukan kegiatan usahanya daalm memberikan pinjaman kepada anggotanya dengan mudah dan bunga yang ringan.

2. Koperasi Konsumen (Koperasi Konsumsi)

   Koperasi yang melakukan kegiataan usahanya dengan menyediakan barang-barang ekonomi untuk konsumen atau anggota.

3. Koperasi Produsen (Koperasi Produksi)

   Koperasi yang melakukan kegiataan usahanya dengan memproduksi barang-barang yang akan dipasarkan.

4. Koperasi Pemasaran (Koperasi Serba Usaha)

   Koperasi yang melakukan kegiataan usahanya dalam hal cara memasarkan.

5. Koperasi Jasa

   Koperasi yang melakukan kegiataan usahanya dalam bidang jasa.

Modal koperasi dalam pelaksanaanya berasal dari para anggota, seperti yang tertera dalam Undang-Undang No.12 tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perkoperasian Pasal 32 ayat 2 menyatakan bahwa simpanan anggota di dalam koperasi terdiri dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela. Masing-masing jenis simpanan tersebut mempunyai tanggung jawab yang berbeda-beda terhadap kerugian yang mungkin terjadi atau bilamana koperasi itu dibubarkan.

Adapun pengertian dari masing-masing jenis simpanan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Simpanan wajib adalah simpanan tertentu yang diwajibkan kepada anggota untuk membayarnya kepada koperasi pada waktu-waktu tertentu misalnya ditarik pada waktu penjualan barang-barang aatu pada waktu anggota menerima kredit dari koperasi dan sebagainya. Simpanan wajib ini tidak ikut menanggung kerugian.
b. Simpanan pokok adalah sejumlah uang yang diwajibkan kepada anggota untuk diserahkan kepada koperasi pada waktu seseorang menjadi anggota koperasi tersebut dan besarnya sama untuk semua anggota. Simpanan pokok ini ikut menanggung kerugian.
c. Simpanan sukarela adalah simpanan yang diadakan oleha angggota atas dasar sukarela atau berdasarkan perjanjian-perjanjian atau peraturan khusus.

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Koperasi merupakan bentuk usaha bersama yang berdasarkan atas azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi untuk mewujudkan dan mengembangkan pereokonomian nasional. Setiap koperasi dalam kegiatan usahanya pastinya selalu mengarah pada pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, yakni kesejahteraan para anggotanya karena kesejahteraan anggota merupakan aspek paling utama dalam keberadaan koperasi. Koperasi harus memberikan pelayanan yang menunjang bagi kehidupan ekonomi para anggotanya.

Seperti dalam pengertiannya menurut **Panji Anoraga dan Ninik Widiyanti** adalah sebagai berikut:

> **"Koperasi adalah suatu kumpulan yang beranggotakan orang atau badan yang anggotanya diberi kebebasan untuk masuk dan keluar dengan bekerjasama secara kekeluargaaan menjalankan usahanya demi mempertinggi kesejahteraan para anggotanya."**
>
> **(2002:18)**

Pada umumnya koperasi terdiri dari beberapa unit usaha, seperti Unit Usaha Pelayanan umum (Toko) yang menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari untuk para anggotanya, Unit Usaha Pelayanan Keluarga yang menyediakan kebutuhan akan barang-barang pelengkap (sekunder) keluarga, Unit Usaha Jatek dan Rekanan yang menyediakan pelayanan jasa tekonologi, dan Unit Usaha Simpan Pinjam yang memberikan pelayanan kegiatan simpan (tabungan) dan Pinjaman uang untuk kebutuhan para anggota.

Salah satu bentuk unit usaha yang penting dan menunjang mengenai pelayanan koperasi terhadap anggotanya ialah Unit Usaha Pelayanan Umum

(Toko). Pada unit usaha tersebut terdapat bentuk pelayanan koperasi dalam menunjang para anggotanya untuk memenuhi kebutuhan ekonominya ialah dengan melalui usaha pelayanan niaga dimana salah satu kegiatannya adalah penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Namun, pada dasarnya penjualan yang merupakan bentuk konkrit pelayanan koperasi terhadap anggotanya untuk membantu meringankan beban ekonomi anggotanya ialah penjualan kredit.

Perlunya penjualan kredit untuk tujuan seperti di atas tercermin dalam definisi penjualan kredit menurut **Soemarso S.R.**:

> **"Penjualan merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan, biasanya dalam bentuk mempebolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut dengan penjualan kredit."**
>
> **(2004:338)**

Dari definisi di atas dapat disimpulkan yaitu dengan adanya penjualan kredit dalam koperasi, pelanggan yang pada dasarnya merupakan anggota koperasi mendapatkan kelonggaran pada waktu penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan, biasanya dalam bentuk memperolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang dan jasa yang dilakukan.

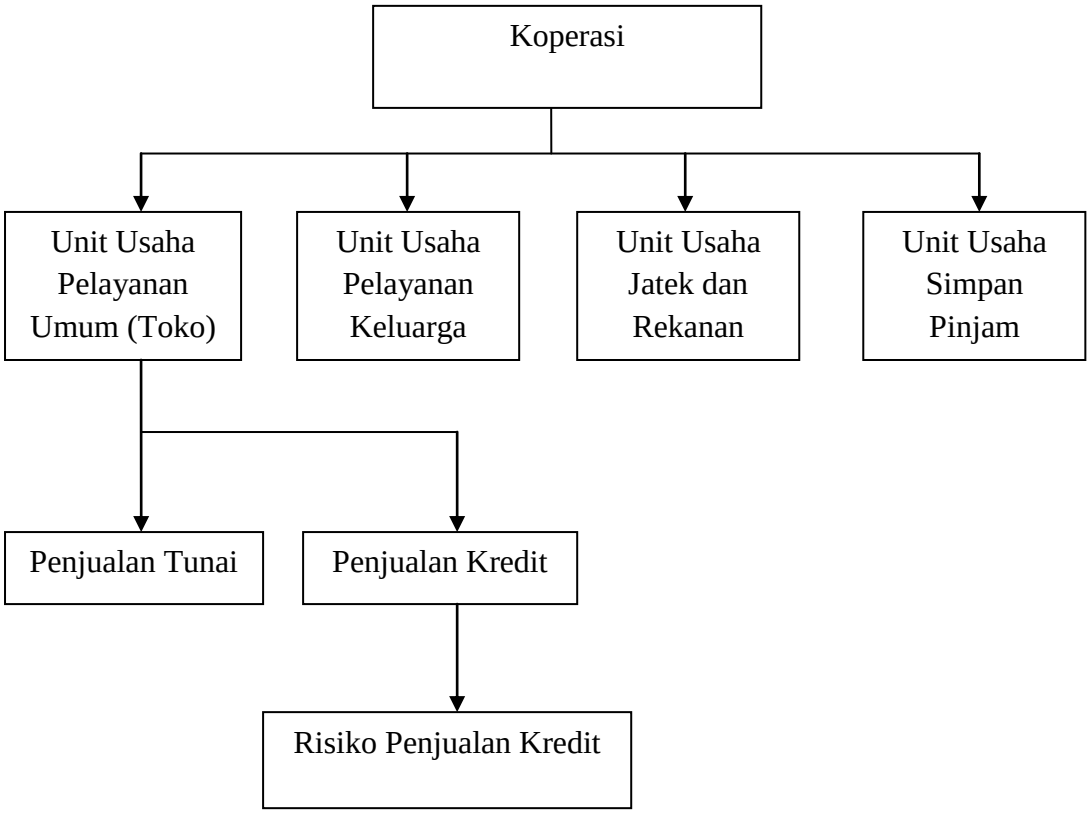
Dalam pelaksanaannya tidak semua kegiatan penjualan kredit berjalan lancar. Terutama dalam pelaksanaan penagihan hak koperasi atas penjualan kredit

kepada anggotanya yang membeli barang dagangan secara kredit. Hal tersebut merupakan risiko dari koperasi yang kebijakan penjualan secara kredit.

Menurut **Ardiyos** memberikan definisi sebagai berikut:

> **"Risiko kredit adalalah risiko yang berkaitan dengan kemungkinan pihak lain atau suatu kontrak tidak mau atau tidak mampu memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan dalam kontrak, dan karena itu menyebabkan pemegang tagihan (klaim) mengalami kerugian."**
>
> **(2009:270)**

Dengan adanya penjualan kredit yang menimbulkan piutang sebagai hak koperasi, memungkinkan pula timbulnya risiko bagi koperasi dikarenakan di kemudian hari tepatnya pada saat pembayaran atas penjualan kredit tiba, pelanggan yang merupakan anggota koperasi tidak mampu atau tidak mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan ketentuan sedangkan kebutuhan anggota untuk berbelanja secara kredit yang dilakukan secara rutin terus terjadi. Hal tersebut menyebabkan penumpukan hak koperasi yang belum tertagih atau bahkan hak koperasi tidak dapat tertagih dan tentunya hal tersebut merugikan koperasi, sehingga timbullah risiko penjualan kredit.




**Gambar 2.1**
**Bagan Kerangka pemikiran**