

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI SEWA GUNA USAHA  
ATAS PENJUALAN MOBIL PADA PT. SINARMAS  
MULTIFINANCE, Tbk**

**SKRIPSI**

**Oleh:  
PUTRI ZAHARA TANJUNG  
148330067**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

9/9/19

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, dan Penulisan Karya Ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UMA

Judul Skripsi : Analisis Penerapan Akuntansi Sewa Guna Usaha Atas  
Penjualan Mobil Pada PT. Sinarmas Multifinance, Tbk  
Nama : PUTRI ZAHARA TANJUNG  
NPM : 14 833 0067  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh  
Komisi Pembimbing

  
Linda Lores, SE, M.Si  
Pembimbing I

  
Warsani Purnama Sari, SE, MM  
Pembimbing II

  
Dr. Husan Effendi, SE., M.Si  
Dekan

  
Ilham Ramadhan Nasution, SE., Ak., M.Si., CA  
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 21 Februari 2019

## HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apalagi dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 21 Februari 2019



Putri Zahara Tanjung  
NPM: 148330067

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN PUBLIK**

---

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Putri Zahara Tanjung  
NPM : 148330067  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : **Analisis Penerapan Akuntansi Sewa Guna Usaha Atas Penjualan Mobil Pada PT. Sinarmas Multifinance, Tbk.** Beserta perangkat yang ada (jika ada). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksekutif Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data dan (database), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama penulis / pencipta dan sebagai hak milik pencipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan  
Pada tanggal : 23 Agustus 2019  
Yang menyatakan

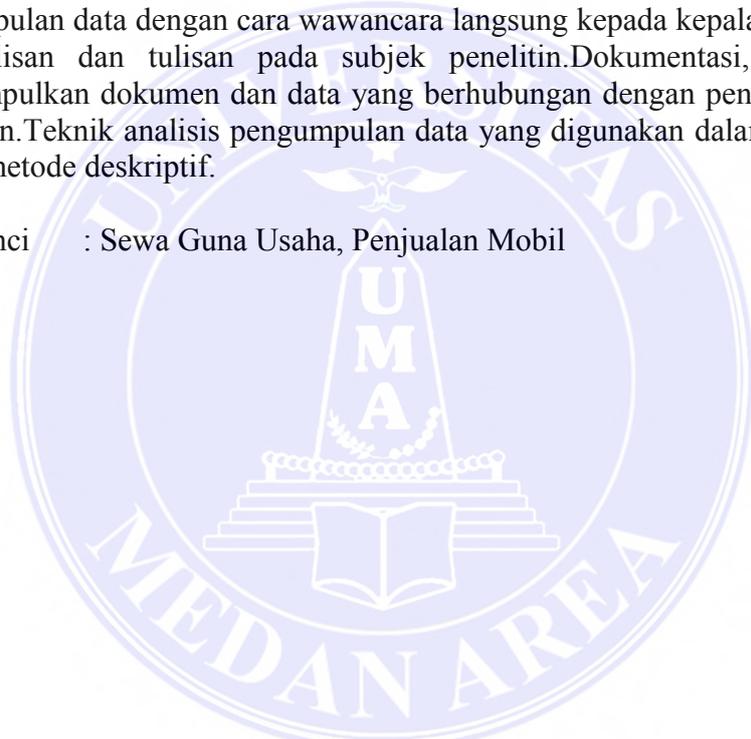


(Putri Zahara Tanjung)  
148330067

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan akuntansi sewa guna usaha (leasing) atas penjualan mobil pada PT. Sinarmas Multifinance, Tbk telah sesuai atau tidak dengan PSAK No.30. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh penjualan mobil yang ada pada PT. SINAR MAS MUTIFINANCE, Tbk, di tahun 2017. Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini adalah penjualan mobil pada PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk di tahun 2017. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu sejumlah data yang berbentuk angka-angka dari penelitian langsung dengan sampel yang dipilih serta data-data pada PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk. Sumber data penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi dari perusahaan. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah: Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara wawancara langsung kepada kepala bagian leasing secara lisan dan tulisan pada subjek penelitian. Dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan dokumen dan data yang berhubungan dengan penelitian dibagian penjualan. Teknik analisis pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif.

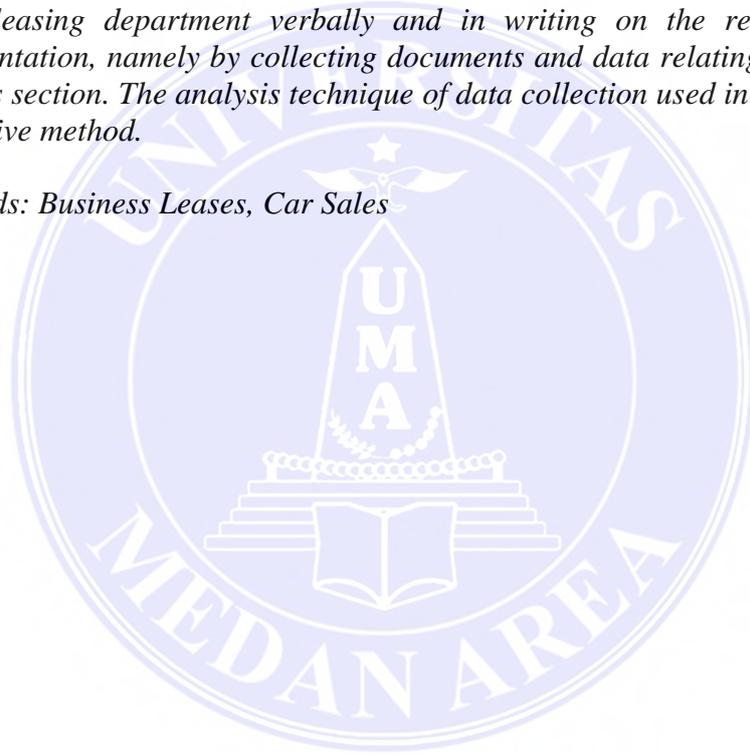
Kata kunci : Sewa Guna Usaha, Penjualan Mobil



## ABSTRACT

*The purpose of this study was to determine the role of leasing accounting for car sales at PT. Sinarmas Multifinance, Tbk has been in accordance with or not with PSAK No.30. The type of research used is descriptive quantitative. The population in this study is that all car sales at PT. SINAR MAS MUTIFINANCE, Tbk, in 2017. The sampling technique in this study was car sales at PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk in 2017. The type of data used in this study is quantitative data, namely a number of data in the form of numbers from research directly with the selected sample and data at PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk. The source of this research data is secondary data, namely data obtained in the form that has been prepared from the company. In this study the data collection techniques used were: Interviews, namely the technique of collecting data by interviewing the head of the leasing department verbally and in writing on the research subject. Documentation, namely by collecting documents and data relating to research in the sales section. The analysis technique of data collection used in this research is descriptive method.*

*Keywords: Business Leases, Car Sales*



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini adalah **“Analisis Penerapan Akuntansi Sewa Guna Usaha Atas Penjualan Mobil Pada PT. SINARMAS MULTIFINANCE, Tbk Medan”** Penyusunan skripsi ini penulis menyusun dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat kelulusan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Medan Area.

Usaha menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan waktu, pengetahuan, dan biaya sehingga tanpa bantuan dan bimbingan dari semua pihak tidaklah mungkin berhasil dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

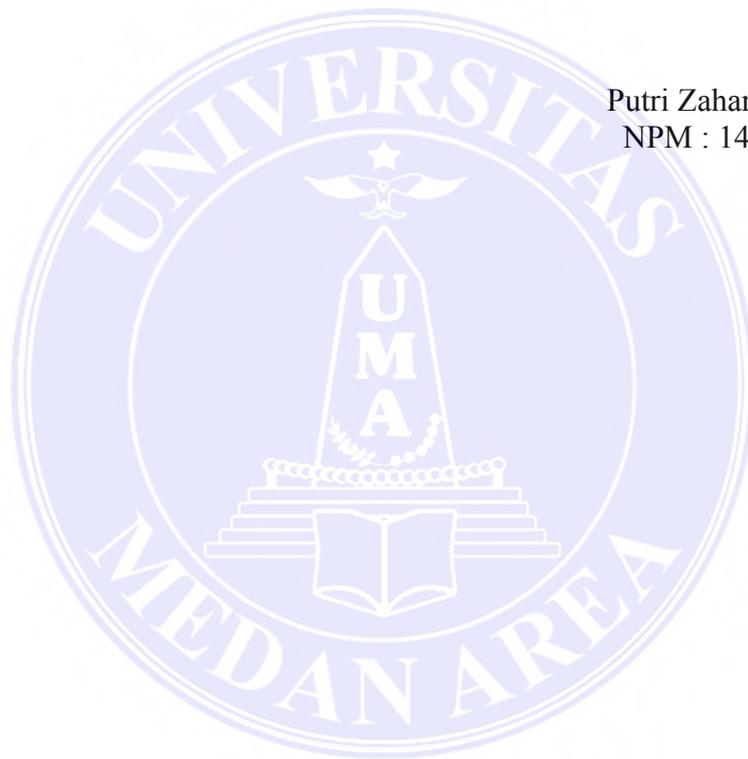
1. Ayahanda tercinta Bapak Arisman Tanjung dan Ibu Nurbaiti Chaniago serta keluarga, terima kasih atas doa, dukungan, semangat dan nasehat-nasehatnya serta yang menemani setiap waktu selama penelitian ini selesai.
2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr. H. Ihsan Effendi, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Bapak Ilham Ramadhan Nasution, SE, M.Si, Ak, CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

5. Ibu Linda Lores, SE, M.Si selaku dosen pembimbing I dan juga dosen penasehat akademik yang telah bersedia menyediakan waktunya yang sangat berharga untuk membimbing penulis selama menyusun skripsi. Terima kasih atas bimbingan, motivasi, saran, serta ilmu yang diberikan untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Warsani Purnama Sari, SE, MM selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia menyediakan waktunya yang sangat berharga untuk membimbing penulis selama menyusun skripsi. Terima kasih atas bimbingan, motivasi, saran, serta ilmu yang diberikan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Dra. Hj. Rosmaini, Ak, MMA selaku Sekretaris yang telah memberikan kemudahan kepada peneliti dalam hal kuliah.
8. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area yang telah sabar dan ikhlas mendidik dan memberikan ilmunya kepada peneliti.
9. Kepada Bapak Supendi dan Ibu Desliawita yang sudah saya anggap seperti orang tua saya sendiri. Terima kasih atas dukungan, motivasi, dan materi yang sudah diberikan kepada saya hingga saya sampai lulus sarjana.
10. Kepada teman spesialku Yopie Pradana yang selalu memberikan waktu, dukungan, kesabaran dan motivasi untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Sahabat-sahabatku, ( Ridhatul Hayati, Riski Wahyuni, Yuditha Andini Simanjuntak, Rati Rizki, Nia Fitridasari Lubis, Nisya Anggi Sujaman dan Nur Hanifa Ritonga terima kasih atas 4 tahun pertemanan kita selama ini juga segala duka dan citanya.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki peneliti. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan segala bentuk saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak untuk perbaikan penelitian selanjutnya.

Medan, 21 Februari 2019

Putri Zahara Tanjung  
NPM : 148330067



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar belakang .....	1
1.2. Rumusan masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat penelitian .....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b> .....	<b>6</b>
2.1 Sewa Guna Usaha (Leasing) .....	6
2.1.1. Pengertian Sewa Guna Usaha (Leasing) .....	6
2.1.2. Jenis-jenis Sewa Guna Usaha (Leasing).....	11
2.1.3. Keunggulan Sewa Guna Usaha (Leasing) Dari Segi Ekonomi .....	12
2.1.4. Pihak-pihak terkait.....	13
2.1.5. Bentuk-bentuk Perusahaan Sewa Guna Usaha (Leasing) .....	14
2.1.6. Bentuk Pembiayaan Sewa Guna Usaha (Leasing) .....	15
2.1.7. Cara Pembayaran Leasing .....	16

2.1.8. Kelebihan Sewa Guna Usaha (Leasing) Sebagai Sumber Pembiayaan.....	16
2.1.9. Finance Lease .....	18
2.1.10. Keuntungan Sewa Guna Usaha (Leasing).....	19
2.1.11. Penarikan Mobil (Kredit bermasalah) .....	19
2.1.12. Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah.....	20
2.1.13. Teknik Pembiayaan Pada Sewa Guna Usaha (Leasing).....	20
2.1.14. Perlakuan Akuntansi Sewa Guna Usaha (Leasing) Berdasarkan PSAK Nomor 30.....	22
2.2. Penjualan .....	23
2.2.1. Pengertian Penjualan .....	23
2.2.2. Tujuan Penjualan.....	25
2.2.3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan .....	25
2.3. Penelitian Terdahulu.....	30
2.4. Kerangka Konseptual .....	30
<b>BAB III : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>32</b>
3.1. Jenis Penelitian, Lokasi, Dan Waktu Penelitian.....	32
3.1.1. Jenis Penelitian .....	32
3.1.2. Lokasi Penelitian .....	32
3.1.3. Waktu Penelitian .....	32
3.2 Populasi Dan Sampel.....	33
3.2.1. Populasi .....	33
3.2.2. Sampel .....	33
3.3. Definisi Operasional .....	33

3.4. Jenis Dan Sumber Data.....	34
3.4.1. Jenis Data.....	34
3.4.2. Sumber Data .....	34
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	34
3.6. Teknik Analisis Data .....	35
<b>BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>36</b>
4.1 Hasil.....	36
4.1.1. Sejarah Perusahaan .....	36
4.1.2. Penyajian Data.....	39
4.1.3. Struktur Organisasi.....	40
4.1.4. Aktifitas Perusahaan.....	42
4.1.5. Penetapan Akuntansi Sewa Guna Usaha Berdasarkan PSAK No.30.....	46
4.2. Pembahasan .....	49
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>51</b>
5.1. Kesimpulan.....	51
5.2. Saran .....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>.....</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>.....</b>

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel II.1 : Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel III.1 : Rencana Waktu Penelitian .....	33



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar II.1 : Gambar Skema Kerangka Konseptual.....	31
Gambar IV.1 : Gambar Struktur Organisasi .....	39
Gambar IV.2 : Gambar Kegiatan PT.Sinarmas Multifinance, Tbk.....	44



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Sewa guna usaha (leasing) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*capital lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh lessee selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Sewa guna usaha dengan hak opsi (*financial lease*) yaitu apabila dalam transaksi perusahaan lessor bertindak sebagai pihak yang membiayai barang modal dimana secara berkala lessor menerima pembayaran sewa guna usaha dari lessee dan di akhir masa sewa terdapat hak opsi bagi lessee. Hak opsi adalah hak lessee untuk membeli barang modal yang disewa guna usahakan atau memperpanjang jangka waktu perjanjian sewa guna usaha. Sedangkan sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) yaitu apabila dalam transaksi perusahaan lessor membeli barang modal dan kemudian menyewa guna usahakannya kepada lessee, lessee tidak mempunyai hak opsi untuk membeli atau memperpanjang transaksi sewa guna usaha tersebut. Melalui pembiayaan leasing dapat memperoleh barang-barang modal untuk operasional dengan mudah dan cepat. Hal ini sangat berbeda jika kita mengajukan kredit kepada bank yang memerlukan persyaratan serta jaminan yang besar. Bagi yang modalnya kurang atau menengah, dengan melakukan perjanjian leasing akan dapat membantu perusahaan dalam menjalankan roda kegiatannya. Setelah jangka leasing selesai, perusahaan dapat membeli barang modal yang bersangkutan. Perusahaan yang memerlukan sebagian barang modal tertentu dalam suatu proses produksi secara tiba-tiba, tetapi tidak mempunyai dana tunai

yang cukup, dapat mengadakan perjanjian leasing untuk mengatasinya. Dengan melakukan leasing akan lebih menghemat biaya dalam hal pengeluaran dana dibanding dengan membeli secara tunai.

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang ketat, perusahaan harus melakukan investasi dalam bentuk barang modal. Kebutuhan perusahaan akan barang modal dapat diperoleh dengan berbagai cara. Salah satu caranya dengan membeli barang modal tersebut secara langsung. Namun cara ini perlu pertimbangan oleh perusahaan terutama menyangkut kegiatan pembelanjaan, karena cara ini dapat menguntungkan bagi perusahaan, atau dapat juga merugikan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu mempertimbangkan dana yang ada dalam memperoleh aktiva tetap. Cara lain dapat dilakukan adalah dengan cara mengandalkan lembaga keuangan yaitu bank, dalam bentuk pinjaman jangka panjang. Namun dikarenakan prosedur yang cukup sulit untuk mendapatkan pinjaman, maka ada sumber pembiayaan alternatif.

Sumber pembiayaan alternatif tersebut adalah leasing (kegiatan sewa guna usaha). Pembiayaan barang modal melalui leasing lebih memberikan kemudahan dibandingkan dengan membeli secara tunai atau melalui pinjaman dari bank. Pembiayaan ini tidak memerlukan adanya jaminan karena aktiva tetap yang diperoleh dari leasing merupakan jaminan bagi perusahaan leasing.

Melihat perkembangan perusahaan sewa guna usaha yang sangat pesat, atas dasar kebutuhan inilah dikeluarkannya pernyataan standar akuntansi keuangan (PSAK) 30 Tahun 1994 tentang “Akuntansi Sewa Guna Usaha”. Dengan dikeluarkannya pernyataan ini, maka setiap perusahaan leasing yang ada

diindonesia harus melakukan pencatatan dan pelaporan atas transaksi sewa guna usaha yang dilakukannya sesuai PSAK 30.

Tujuan perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh.

Cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari variasi produk, pemberian hadiah, dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas yang masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Memenuhi kebutuhan masyarakat yang semakin banyak akan barang kebutuhan, maka kebutuhan tersebut dapat dipenuhi melalui pembiayaan konsumen. Tingginya minat konsumen untuk membeli barang-barang kebutuhan konsumen dengan cara mengangsur atau mencicil secara berkala seiring dengan meningkatnya taraf hidup masyarakat lapisan menengah bawah, hal ini menyebabkan banyak bermunculan perusahaan-perusahaan pembiayaan seperti leasing. Sewa guna usaha (leasing) adalah salah satu jenis lembaga pembiayaan. Lembaga pembiayaan merupakan badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal.

PT. Sinarmas Multifinance atau yang biasanya dikenal oleh masyarakat dengan nama Simas Finance adalah sebuah perusahaan yang lebih banyak

bergelut dalam bidang penyediaan dana atau lebih jelasnya sebagai perusahaan pembiayaan sewa guna usaha, anjak piutang dan pembiayaan konsumen. Perusahaan yang berdiri tepatnya pada tahun 1985 ini awalnya menggunakan nama PT. Sinar Supra Leasing Company, dan tidak lama kemudian perusahaan ini melakukan pergantian nam, dan mengganti namanya dengan PT. Sinar Supra Finance Co. Dan setelah adanya jual beli saham yang dilakukan maka bergantilah nama perusahaan tersebut menjadi PT. Sinarmas Multifinance hingga sekarang setelah seluruh saham perusahaan dibeli oleh PT. Sinarmas Multifinance, Tbk.

PT. Sinarmas Multifinance, Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam jasa usaha pembiayaan sewa guna usaha, anjak piutang, pembiayaan konsumen dan merupakan perusahaan pembiayaan mobil khususnya pembiayaan resmi mobil, dimana dalam hal ini bertindak sebagai Lessor. Aktivitas usaha PT. Sinarmas Multifinance, Tbk adalah melakukan kegiatan pembiayaan mobil.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul “**Analisis Penerapan Akuntansi Sewa Guna Usaha Atas Penjualan Mobil Pada Pt. Sinarmas Multifinance, Tbk**”

## 1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas penulis merumuskan masalah penelitian sebagai berikut: “ Apakah penerapan akuntansi sewa guna usaha (leasing) atas penjualan mobil pada PT. Sinarmas Mulfinance, Tbk telah sesuai dengan PSAK (standar akuntansi keuangan) no. 30? “

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah “untuk mengetahui peranan akuntansi sewa guna usaha (leasing) atas penjualan mobil pada PT. Sinarmas Multifinance, Tbk telah sesuai atau tidak dengan PSAK No.30. “

### 1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan informasi-informasi yang diperoleh diharapkan hasil penelitian ini, dapat memberikan manfaat antara lain:

1. **Bagi penulis**, yaitu untuk menambah dan memperdalam pengetahuan mengenai penjualan mobil secara leasing pada PT. SINAR MAS FINANCE, Tbk Medan.
2. **Bagi Perusahaan**, yaitu memberikan sumbangan pemikiran tentang pemilihan alternatif penjualan mobil secara kredit leasing, mana yang lebih baik yang akan dijadikan kebijakan-kebijakan perusahaan.
3. **Bagi Akademisi**, yaitu menambah referensi informasi tentang leasing mobil, bagi peneliti- peneliti lain yang berminat melakukan penelitian dengan topik yang sama.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Sewa Guna Usaha (Leasing)

##### 2.1.1 Pengertian sewa guna usaha (leasing)

Menurut Latumerissa (2017) Sewa guna usaha (*leasing*) adalah perjanjian antara lessor (perusahaan leasing) dengan lessee (nasabah) dimana pihak lessor menyediakan barang dengan hak penggunaan oleh lessee dengan imbalan pembiayaan sewa untuk jangka waktu tertentu.

Pengertian sewa guna usaha secara umum adalah perjanjian antara *lessor* (perusahaan leasing) dengan *lessee* (nasabah) dimana pihak lessor menyediakan barang dengan hak penggunaan oleh lessee untuk imbalan pembayaran sewa untuk jangka waktu tertentu. Sedangkan sewa guna usaha (*leasing*) menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 tentang kegiatan sewa guna usaha memberikan definisi sebagai berikut: “kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal, baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh lease selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Selanjutnya yang dimaksud dengan *finance lease* adalah kegiatan sewa guna usaha dimana lease pada akhir kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati sebaliknya *operating lease* tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.”

Sewa guna usaha sebagai suatu sarana alternatif untuk suatu pembiayaan banyak menunjang tujuan pemerintah dalam mengembangkan sektor swasta.

Dalam hal ini terdapat dua jenis pembiayaan leasing, yaitu financial lease dan operating lease. Financial lease memberikan hak opsi kepada peminjam untuk membeli barang tersebut setelah habis masa kontrak. Sedangkan operating lease hanya memberikan hak pakai saja dan setelah habis masa pakai barang modal tersebut dikembalikan. Cara seperti ini dimungkinkan perusahaan sebab setelah masa sewa habis, kemungkinan barang modal tersebut masih cukup berharga untuk disewakan lagi ataupun dijual. Untuk sistem operating lease biasanya pihak lessor bertanggungjawab terhadap perawatan barang modal tersebut. Jenis barang-barang modal tersebut yang banyak disewakan dalam sistem operating lease ini adalah barang-barang yang memiliki nilai yang tinggi, misalnya alat-alat berat, alat kontraktor dan mesin-mesin.

Perlakuan akuntansi sewa guna usaha menurut PSAK no.30 adalah: peraturan baku yang telah disahkan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) terhadap penerapan Akuntansi di Indonesia adalah PSAK. Untuk penelitian ini, perlakuan akuntansi *leasing* tertulis di PSAK No.30, yang isinya mengatur tentang sewa pembiayaan atau *leasing* dengan penerapannya sebagai berikut:

1. Suatu sewa diklasifikasikan sebagai sewa pembiayaan jika sewa tersebut mengalihkan secara substansial seluruh resiko dan manfaat yang terkait dengan kepemilikan aset. Suatu sewa diklasifikasikan sebagai sewa operasi jika sewa tidak mengalihkan secara substansial seluruh resiko dan manfaat yang terkait dengan kepemilikan aset.
2. Lessor mengakui aset berupa piutang sewa pembiayaan dilaporkan posisi keuangan sebesar jumlah yang sama dengan investasi sewa netto tersebut.

3. Pada hakikatnya dalam sewa pembiayaan seluruh resiko dan manfaat yang terkait dengan kepemilikan hukum dialihkan oleh *lessor* kepada *lessee*, dan dengan demikian penerimaan piutang sewa diperlakukan oleh *lessor* sebagai pembayaran pokok dan pendapatan keuangan yang diterima sebagai penggantian dan imbalan atas investasi dan jasanya.
4. Pengukuran setelah pengakuan: "Pengakuan pendapatan keuangan didasarkan pada suatu pola yang mencerminkan suatu tingkat pengembalian periodik yang konstan atas investasi netto *lessor* dalam sewa pembiayaan.

Setiap fasilitas yang diberikan oleh perusahaan leasing kepadapemohon (*lessee*) akan dikenakan berbagai biaya. Biaya – biaya ini besarnya akan ditentukan oleh masing –masing perusahaan leasing. Artinya antara perusahaan leasing biaya yang dibebankan kepada *lessee* tidak sama. Besar kecilnya biaya yang dikenakan terhadap nasabahnya akan mempengaruhi keuntungan yang diterima oleh perusahaan sewa guna usaha (*leasing*).

Adapun biaya – biaya yang dibebankan kepada *lessee* biasanya terdiri dari:

1. Biaya administrasi
2. Biaya materai untuk perjanjian/apraisal
3. Biaya bunga terhadap barang yang dileasekan
4. Premi asuransi yang disetor pihak asuransi.

Diantara biaya – biaya diatas, perolehan biaya bunga merupakan perolehan terbesar sehingga keuntungan yang diperoleh pun terbesar dari bunga yang dibebankan kepada para *lessee* tersebut.

Prosedur permohonan fasilitas leasing oleh lesse kepada lessor secara umum sebagai berikut:

- a. Pihak lessee mengajukan permohonan untuk memperoleh fasilitas suatu barang modal baik secara lisan maupun tertulis.
- b. Pihak lessor akan meneliti maksud dan tujuan permohonan lessee.

Penelitian tentang kelengkapan dokumen yang di persyaratkan. Jika masih ada yang kurang permohonan diminta untuk melengkapinya selengkap mungkin.

1. Mengajukan permohonan secara tertulis kepada pihak leasing, yang berisi antara lain maksud dan tujuan mengajukan leasing serta cara pembayarannya.
2. Akte pendirian perusahaan jika lessee berbentuk perseroan terbatas (PT) atau yayasan.
3. KTP dan kartu keluarga jika lessee adalah perseorangan.
4. Laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) 3 tahun terakhir jika lessee berbentuk PT.
5. Lip gaji dan bukti penghasilan lainnya jika lessee adalah perseorangan.
6. NPWP (nomor pokok wajib pajak) baik untuk perorangan maupun perusahaan.
7. Jika dokumen yang dibutuhkan sudah lengkap, maka pihak lessor memberikan informasi tentang persyaratan dalam perjanjian kontrak antara lessee dengan lessor, termasuk hak dan kewajiban masing – masing.
8. Pihak lessor akan mengadakan penelitian analisis terhadap informasi yang diberikan lessee dengan cara:
  - a. Penelitian data untuk mengukur kemampuan dan kemauan lessee membayar kembali.
  - b. Peneliti langsung ke lokasi lessee berada (on the spot).
  - c. Meneliti ke lokasi dimana lessee punya hubungan.

9. Penelitian dilakukan untuk mengukur kemampuan nasabah membayar dan kemauan nasabah membayar dengan disertai kebenaran informasi dan data yang ada dilapangan. Dari hasil penelitian dapatlah ditarik tiga kesimpulan yaitu:
  - a. Menolak permohonan lessee dengan alasan tertentu.
  - b. Masih dipertimbangkan dengan catatan ditunda atau permohonan belum dapat diproses sampai jangka waktu tertentu dengan berbagai alasan.
  - c. Menerima permohonan lessee karena telah sesuai dengan keinginan lessor.
10. Jika permohonan lessee telah diterima pihak lessor, maka pihak lessor mengadakan pertemuan dengan pihak lessee, tentang persyaratan yang harus dipenuhi antara lain, penandatanganan surat perjanjian serta biaya – biaya yang harus dibayar oleh lessee.
11. Pihak lessee membayar sejumlah kewajibannya dan menandatangani surat perjanjian antara lessee dan lessor.
12. Pihak lessor melakukan pemesanan kepada supplier sesuai dengan barang yang diinginkan lessee dan membayar sesuai perjanjian dengan supplier.
13. Pihak lessor juga menghubungi serta membayar premi asuransi yang sudah disetor lessee sebelumnya kepada pihak lessor.
14. Pihak supplier mengirim barang sesuai dengan surat pesanan dan surat bukti pembayaran yang telah dilakukan oleh lessor.
15. Pihak lessor juga mengirim polis asuransi kepada lessee setelah diterbitkan oleh pihak lessor atas nama lessee.

Dalam praktik setiap permohonan fasilitas *leasing* oleh lessee, maka prosedur dan persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan *leasing* berbeda antara

satu dan lainnya. Hal ini sesuai dengan kepentingan perusahaan *leasing* itu sendiri dan secara umum memang prosedur dan persyaratan tidak jauh berbeda seperti yang telah diuraikan diatas.

### 2.1.2 Jenis Sewa Guna Usaha

Menurut Taswan (2012) “Sewa guna usaha (*leasing*) dikelompokkan menjadi dua *capital lease* dan *operating capital*.” Kriteria masing-masing jenis *leasing* sebagai berikut:

#### a. *Capital Lease atau Finance Leace*

1. Jumlah pembayaran sewa guna selama masa sewa guna usaha pertama ditambah dengan nilai sisa barang modal, harus dapat menutup harga perolehan barang modal atau minimum sama atau lebih besar dari 90% harga pasar aktiva yang disewakan (dikurangi keringanan pajak kalau ada).
2. Masa sewa guna usaha ditetapkan minimum 2 tahun untuk barang modal golongan I, minimum 3 tahun untuk barang modal golongan II, dan minimum 7 tahun untuk barang modal bangunan.
3. Sewa guna usaha mengandung persetujuan yangt memberikan hak kepada penyewa (*lessee*) untuk membeli aktiva yang disewa dengan harga yang telah disetujui atau dengan kata lain penyewa mempunyai hak opsi.

#### b. *Operating Lease*

1. Jumlah pembayaran sewa guna usaha selama masa sewa guna usaha tidak dapat menutup harga perolehan barang yang disewa ditambah keuntungan yang diperhitungkan *lessor*.
2. Tidak memiliki hak opsi bagi *lessee*, sehingga tidak berhak membeli atau memindahkan hak pada akhir masa sewa guna usaha bagi *lessee*.

### 2.1.3 Keunggulan Sewa Guna Usaha Dari Segi Ekonomi

Menurut Sumual (2016) keunggulan utama bagi pihak *lessee* untuk melesse dari pada membeli:

1. Tanpa ada uang muka (*no dont payment*)

Sangat menarik bagi perusahaan yang tidak memiliki kas yang cukup untuk membayar uang muka atau perusahaan yang ingin menggunakan modal yang tersedia untuk tujuan operasi serta investasi lainnya.

2. Menghindari resiko pemilikan (*avoids risks of ownership*)

Banyak resiko dalam pemilikan harga seperti kerugian karena bencana, keausan, kondisi perekonomian. Lessee boleh menghentikan lease meskipun dikenakan denda, dan dengan demikian menghindarkan penanggunggan risiko dari kejadian tersebut.

3. Flexibility

Jika assets di lease, perusahaan dapat lebih muda mengganti assets sebagai respon atas perubahan.

Keunggulan lease bagi pihak lessor meliputi:

a. Meningkatkan Penjualan (*increased sales*)

Penawaran produk melalui leasing kepada pelanggan potensial, dapat meningkatkan penjualan dalam jumlah besar. Alasannya kemungkinan para pelanggan tidak mau atau ada yang tidak mampu membeli harta tersebut secara tunai.

b. Kelangsungan hubungan dengan lessee (*ongoing business relationship with lessee*)

Jika harga dijual, pembeli terkadang tidak mengadakan transaksi lagi dengan penjualnya. Tapi dalam leasing, lessor dan lessee tetap berhubungan selama periode tertentu, dan hubungan bisnis jangka panjang dapat selalu di bina.

c. Nilai sisa dipertahankan (*residual value retained*)

Dalam banyak perjanjian lease, hak atas harta yang dilease tidak pernah beralih kepada lessee. Lessor beruntung dari kondisi ekonomi yang membuat nilai residu yang besar pada akhir periode lease. Lessor dapat me-lease kembali aktiva itu kepada lessee lain atau menjualnya dan memperoleh keuntungan pada saat itu juga.

Akuntansi *leasing* dibagi menjadi dua kelompok besar – *Capital Lease* (*Lease* Modal) dan *Operating Lease* (*Lease* Operasi). Jika kontrak *lease* mensinyalir adanya perpindahan aset dari *lessor* ke *lessee* dianggap sebagai *Capital Lease*. Dianggap sebagai *operating lease* apabila perjanjian digolongkan sebagai perjanjian sewa, tidak ada perubahan kepemilikan. Pendapatan sewa *lease* diakui setiap tahun saat pembayaran *lease* ditagih.

#### 2.1.4 Pihak-pihak Terkait (Kep. Menkeu No.1169/kmk.01/1991)

Menurut Izati (2014) Adapun pihak-pihak yang terkait dalam melakukan leasing:

- a. **Lessor:** perusahaan yang melakukan kegiatan usaha leasing dengan menyediakan berbagai macam barang modal. Perusahaan leasing tidak boleh melakukan kegiatan yang dilakukan oleh bank seperti memberikan simpanan dan kredit dalam bentuk uang.
- b. **Lessee:** nasabah yang mengajukan permohonan leasing kepada lessor untuk memperoleh barang modal yang diinginkan.

- c. **Supplier:** pedagang yang menyediakan barang yang akan dileasing sesuai perjanjian antara lessor dengan lessee dan supplier juga dapat bertindak sebagai lessor.
- d. **Asuransi:** perusahaan yang akan menanggung resiko terhadap perjanjian antara lessor dengan lessee.

### 2.1.5 Bentuk-bentuk Perusahaan Sewa Guna Usaha (*leasing*)

Menurut Latumaerissa (2011) Dalam berbagai literatur yang tersedia umumnya ditemukan ada tiga bentuk perusahaan leasing yaitu sebagai berikut:

#### a. *Independent Lessor*

Independent leasing adalah perusahaan leasing yang mewakili industry leasing pada umumnya yang berdiri sendiri terpisah dari supplier. Perusahaan dapat membeli barang kepada produsen atau supplier maupun yang selanjutnya di lease kepada pemakai, yang disebut independent lessor adalah LKB, Asuransi LKBB, dan LKL.

#### b. *Captiae Lessor*

Captiae lessor adalah perusahaan pembiayaan dimana antara supplier dan lessor terdapat hubungan sebagai perusahaan induk dan anak perusahaan (subsidiary). Captiae lessor sering juga disebut two patry lessor. Supplier atau produsen yang mendirikan perusahaan leasing untuk produk-produknya disebut captive lessor. Supplier yang menyediakan atau memiliki pembiayaan leasing sendiri dapat meningkatkan penjualannya melebihi penjualan tradisional.

#### c. *Lease Brokcer atau Package*

Lease brokcer atau package berfungsi mempertemukan calon lessee dengan pihak lessor yang membutuhkan barang modal dengan cara leasing. Lease brokcer

ini tidak memiliki barang atau peralatan atas namanya. Namun perusahaan ini memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan dalam transaksi leasing.

### **2.1.6 Bentuk Pembiayaan Sewa Guna Usaha (Leasing)**

Menurut Latumaerissa (2011) “*Leasing company* sebagai lembaga keuangan menyediakan barang modal bagi para perusahaan yang membutuhkannya selama jangka waktu tertentu dengan membayar sewa.” Dalam pembiayaan investasi melalui leasing ini terdapat beberapa cara, yaitu sebagai berikut:

#### *a. Financial Lease*

Kegiatan sewa guna dimana lessee (nasabah) pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati.

#### *b. Leveraged Lease*

Salah satu bentuk pembiayaan dalam finance lease yang selalu menggunakan lessor. Bentuk pembiayaan ini juga melibatkan beberapa pihak lain yaitu lessor, lessee dan kreditur. Posisi kreditur jangka panjang memiliki proporsi terbesar dalam membiayai leasing, sedangkan posisi lessor hanya sebesar 20% sampai 40% dari keseluruhan biaya transaksi.

#### *c. Croos Border lease*

Transaksi leasing yang dilakukan antar negara dimana lessor berkedudukan dinegara yang berbeda dengan negara lease. Jenis kegiatan leasing ini dapat juga disebut Transaksi Internasional.

#### *d. Operating Lease*

Tujuan utama operating lease ialah menjual barang modal apabila kelak telah habis jangka waktu perjanjian lease dan kemudian dapat diberikan syarat-syarat yang lebih lunak.

*e. Sales and Lease Back*

Sales and lease back adalah cara pembiayaan dimana pemilik barang/modal menjual hak miliknya kepada lessor dan kemudian barang modal tersebut oleh dileasekan kembali kepada pemilik semula.

### **2.1.7 Cara Pembayaran Leasing**

Menurut Latumaerissa (2011) “Besarnya uang sewa yang dibayarkan oleh lessee terdiri dari unsur bunga dan cicilan pokok yang jumlahnya selalu berubah-ubah. Pembayaran bunga tersebut akan semakin kecil sejalan dengan penurunan saldo pinjaman pokok.” Pembayaran sewa dapat dilakukan dengan menggunakan dua cara, yaitu sebagai berikut:

a. Pembayaran di Muka

Pembayaran angsuran pertama dilakukan pada saat realisasi. angsuran ini hanya mengurangi utang pokok karena saat itu belum dikenakan bunga.

b. Pembayaran di Belakang

Angsuran realisasi dilakukan pada bulan berikutnya. Angsuran ini mengandung unsur bunga dan cicilan pokok.

### **2.1.8 Kelebihan Sewa Guna Usaha sebagai Sumber Pembiayaan**

Menurut Arthesa dan Handiman (2008) sewa guna usaha sebagai alternatif sumber pembiayaan memiliki beberapa kelebihan dan manfaat dibandingkan dengan sumber-sumber pembiayaan lainnya antara lain sebagai berikut:

1. Perusahaan Pembiayaan Leasing

Manfaat yang diterima perusahaan leasing adalah penerimaan dari bunga dan biaya administrasi yang diperoleh dari konsumen. Tingkat bunga yang diterima oleh konsumen umumnya jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat bunga pinjaman dari bank. Hal ini karena tingkat risiko usaha pembiayaan ini jauh lebih besar dibandingkan dengan risiko yang dihadapi oleh bank.

## 2. Supplier

Manfaat yang diterima supplier adalah:

### a. Peningkatan Penjualan Barang

Hal ini terjadi karena perusahaan leasing dapat membiayai kebutuhan atau keinginan konsumen akan barang yang dijual oleh supplier meskipun konsumen tidak memiliki uang tunai.

### b. Supplier Terhindar dari Risiko Gagal Bayar

Supplier menerima uang tunai dari perusahaan leasing, sehingga supplier tidak menerima risiko pembayaran angsuran konsumen yang tidak lancar.

## 3. Konsumen

Manfaat yang diterima konsumen adalah:

### a. Sumber Pembiayaan Alternatif

Leasing merupakan sumber pembiayaan lain bagi perusahaan tanpa mengganggu fasilitas kredit (credit line) yang telah dimiliki. Dari segi jaminan leasing tidak terlalu menuntut adanya jaminan tambahan yang lebih banyak dibandingkan apabila lessee memperoleh pinjaman dari pihak lainnya yaitu pihak perbankan. Karena hak kepemilikan sah atas objek lease serta pengaturan pembayaran lease sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan oleh objek lease

sehingga merupakan jaminan bagi leasing itu sendiri. Dengan demikian harta yang telah dijamin untuk kredit tetap dapat menjamin kredit yang sudah ada.

b. Memberikan Persyaratan yang Fleksibel

Dibandingkan dengan bank, perusahaan leasing memiliki persyaratan yang jauh lebih fleksibel dibandingkan dengan bank. Kemudahan tersebut terutama adalah persyaratan dokumen yang lebih ringan, proses yang lebih cepat, dan hubungan yang lebih mudah. Namun, konsekuensi dari kemudahan tersebut adalah tingkat suku bunga leasing yang umumnya jauh lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman bank. Tingginya suku bunga leasing merupakan antisipasi dari berbagai resiko yang mungkin timbul dari kemudahan pemberian fasilitas pembiayaan ke pihak lessee.

c. Mendapatkan Barang Dengan Pendanaan yang Sesuai Kemampuan

Konsumen mendapatkan kesempatan untuk mendapatkan barang yang diinginkannya meskipun mereka tidak mempunyai dana yang cukup untuk membeli barang tersebut.

### 2.1.9 Finance Lease

Menurut Latumaerissa (2011) :

a. Persyaratan

Jumlah pembayaran sewa guna usaha selama masa sewa usaha pertama ditambah dengan nilai sisa barang modal harus dapat menutup harga pokok perolehan barang modal dan keuntungan lessor.

b. Masa Sewa Guna Usaha, Sekurang-kurangnya

Golongan I : 2 tahun

Golongan II : 3 tahun

Golongan III : 7 tahun

Adanya hak opsi untuk membeli barang modal tersebut.

c. Perpajakan

1. Tidak dikenakan pajak pertambahan nilai
2. Tidak dikenakan PPH Pasal 23

d. Akuntansi

Sesuai dengan standar akuntansi sewa guna usaha di Indonesia.

### **2.1.10 Keuntungan Sewa Guna Usaha (Leasing)**

Wulandari (2016) Keuntungan leasing bagi lessee disini adalah uang muka dan pembayaran yang lebih murah dibandingkan pinjaman langsung (straight loans). Hal itu dimungkinkan karena leasing mengandung tax saving (penurunan pajak) dari terdepresiasi barang-barang yang di lease kan tersebut. Oleh karena itu, untuk memulai suatu pemilikan barang modal, lessee tidak harus menyediakan dana dengan jumlah yang besar untuk membeli barang modal.

### **2.1.11 Penarikan Mobil (Kredit Bermasalah) dan Teknik Penyelesaiannya**

Menurut Fitriani (2016) “kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana pelanggan sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada perusahaan seperti yang telah diperjanjikan.”

1. Penyebab kredit bermasalah (Munawir, 2008)

a. Dari pihak perusahaan

Dalam melakukan analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak di prediksi sebelumnya.

b. Dari pihak pelanggan

Terdapat 2 unsur yang menyebabkan kredit macet dari pihak pelanggan yaitu kewajibannya kepada perusahaan atau tidak adanya unsur kemampuan untuk membayar.

1. Adanya unsur tidak sengaja. Dalam hal ini pelanggan memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu, karena terkena musibah seperti kebakaran, banjir, dan lain lain.
2. Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini pelanggan sengaja untuk tidak bermaksud membayar.

Menurut Firtriani (2016) “Pihak Leasing berhak menarik Mobil kalau semua yang dilakukan oleh pihak leasing telah sesuai dengan klausul (perjanjian) yang ada di kontrak dan itu semua ada tata caranya. Leasing harus melewati beberapa prosedur.” Prosedur yang paling mendasar adalah leasing mutlak menyampaikan surat peringatan sebanyak tiga kali. Bila surat peringatan sudah di kirim tiga kali dan tidak diiraukan oleh konsumen tersebut, baru penarikan akan dilakukan. Tidak sampai di situ, bila ingin menarik Mobil kredit, pihak leasing pun wajib berkoordinasi dengan lingkungan sekitar seperti RT dan RW setempat.

Sangsi – sangsi yang diberikan pihak lessor kepada pihak lessee apabila lessee ingkar janji atau tidak memenuhi kewajiban kepada pihak lessor sesuai perjanjian yang telah disepakati adalah sebagai berikut:

- a. Berupa teguran lisan supaya segera melunasi.
- b. Jika teguran lisan tidak digubris, maka akan diberikan teguran tertulis.
- c. Dikenakan denda sesuai perjanjian.
- d. Penyitaan barang yang dipegang oleh lessee.

### **2.1.12 Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah**

Untuk mengatasi kredit macet pihak perusahaan melakukan penyelamatan, sehingga tidak menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi pelanggan yang terkena musibah, dan melakukan penyitaan bagi pelanggan yang sengaja lalai untuk membayar.

a. *Reschedule* (penjadwalan kembali)

Yaitu perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktunya

b. *Reconditioning* (persyaratan kembali)

Perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan persyaratan lainnya.

c. *Restructuring* (penataan kembali)

Yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang meliputi Rescheduling dan Reconditioning.

Dalam hal terjadi keterlambatan yang disebabkan karena beberapa hal yang tidak terduga, misalnya pihak leasing dapat mempertimbangkan alasan keterlambatan konsumen dan Mobil tersebut tidak langsung ditarik. Prinsipnya dibutuhkan kerjasama dan komunikasi yang baik antara konsumen dan pihak leasing.

### 2.1.13 Teknik Pembiayaan pada Sewa Guna Usaha

Pada teknik pembiayaan leasing dapat dilihat berdasarkan jenis transaksi leasing yang digunakan. Secara umum dalam leasing terdapat dua kategori pembiayaan dari sudut pandang lessee, yaitu finance lease dan operating lease.

#### 1. *Finance Lease*

Finance lease atau terkadang disebut dengan full-pay out leasing merupakan suatu bentuk pembiayaan dengan cara kontrak antara pihak lessor dan lessee dengan beberapa ketentuan-ketentuan.

## 2. *Operating Leasing*

Teknik leasing dalam bentuk ini, dengan sengaja lessor membeli barang modal lalu selanjutnya di lease kan kepada pihak lessee. Pada teknik ini berbeda dengan finance lease, pada operating lease jumlah seluruh pembayaran berkala tidak cukup menutup jumlah biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh modal tersebut berikut bunganya dikarenakan perusahaan leasing tersebut mengharapkan keuntungan justru dari penjualan barang modal yang di lease kan atau melalui beberapa kontrak leasing berikutnya. Sistem operating lease ini terkadang juga disebut dengan sewa guna usaha biasa merupakan suatu perjanjian kontrak antara debitur dengan kreditur.

### 2.1.14 Perlakuan Akuntansi Sewa Guna Usaha Berdasarkan PSAK No.30

1. Peraturan baku yang telah disahkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) terhadap penerapan Akuntansi di Indonesia adalah PSAK. Untuk penelitian ini, Perlakuan Akuntansi *Leasing* tertulis di PSAK No.30 yang isi-nya mengatur tentang sewa pembiayaan atau *leasing* dengan penerapannya.
2. *Lessor* mengakui aset berupa piutang sewa pembiayaan dilaporan posisi keuangan sebesar jumlah yang sama dengan investasi sewa neto tersebut.
3. Pada hakikatnya dalam sewa pembiayaan seluruh resiko dan manfaat yang terkait dengan kepemilikan hukum dialihkan oleh *lessor* kepada *lessee*, dan dengan demikian penerimaan piutang sewa diperlakukan oleh *lessor* sebagai

pembayaran pokok dan pendapatan keuangan yang diterima sebagai penggantian dan imbalan atas investasi dan jasanya.

4. Pengukuran setelah pengakuan; “Pengakuan pendapatan keuangan didasarkan pada suatu pola yang mencerminkan suatu tingkat pengembalian periodik 3 yang konstan atas investasi neto *lessor* dalam sewa pembiayaan”.

Lembaga pembiayaan menurut ketentuan ini dimungkinkan untuk melakukan salah satu dari kegiatan pembiayaan:

- a. Sewa guna usaha (leasing)
- b. Modal ventura (ventura capital)
- c. Anjak piutang (factoring)
- d. Pembiayaan konsumen (consumer finance)
- e. Kartu kredit

Pemberian izin untuk melakukan usaha usaha pembiayaan seperti diatas terlebih dulu harus memperoleh izin dari menteri keuangan.

## 2.2 Penjualan

### 2.2.1. Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2008) “penjualan kredit adalah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menurut Mulyadi, sitem penjualan terbagi atas 2 bagian, antara lain:

#### 1. Sistem Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilakukan oleh suatu perusahaan perdagangan dengan cara mewajibkan pembeli pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada

pembeli. Setelah menerima uangnya maka barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian di catat oleh perusahaan.

## 2. Sistem Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dagang dengan cara mengirim barang sesuai dengan pesanan dan untuk pembayaran barang tersebut, pembeli diberi jangka waktu tertentu.

Menurut (Budi, 2012) Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang-barang kebutuhan yang dihasilkan kepada mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan atas persetujuan bersama.

Menurut (Assauri, 2009) bahwa konsep penjualan adalah suatu orientasi manajemen yang menganggap konsumen akan melakukan atau tidak melakukan pembelian produk-produk organisasi atau perusahaan didasarkan atas pertimbangan usaha-usaha yang nyata yang dilakukan untuk menggugah atau mendorong minat akan produk tersebut. Dari argumen diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pada dasarnya konsep penjualan berasumsi konsumen sama sekali tidak akan membeli atau tidak akan membeli dalam jumlah yang cukup terhadap produk organisasi atau perusahaan, kecuali apabila organisasi atau perusahaan tersebut berusaha semaksimal mungkin untuk merangsang pembeli terhadap produk yang ditawarkan.

Kegiatan penjualan memegang peran penting bagi suatu perusahaan dalam usahanya memasarkan produknya pada konsumen agar bisa menghasilkan laba. Dalam arti laba akan diperoleh melalui kepuasan konsumen. Sebelum melakukan kegiatan penjualan, kegiatan pemasaran yang menyangkut banyak hal seperti

perencanaan, promosi dan lainnya. Supaya penjualan yang dilakukan dapat memenuhi tujuan yang telah ditetapkan, oleh sebab itu harus mempunyai konsep yang jelas.

### **2.2.2. Tujuan Penjualan**

Menurut Fitriani (2016) Penjualan adalah fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang sangat dibutuhkan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, karena itu perlu adanya usaha untuk terus meningkatkan volume penjualan produknya.

### **2.2.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan**

Menurut (Swasta dan Irawan, 2008) pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba tertentu dan mempertahankan atau berusaha meningkatnya untuk jangka dan waktu yang panjang. Dalam prakteknya penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

#### **a. Kondisi dan kemampuan menjual**

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus meyakinkan pembeli agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu :

1. Jenis dan karakter barang yang ditawarkan
2. Harga produk

3. Syarat penjualan, seperti pembayaran, penghantaran, garansi, pelayanan dan lainnya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu *manager* perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.

Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang penjual yang baik antara lain : sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan, dan sebagainya.

#### b. Kondisi pasar

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

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintah ataukah pasar internasional.
2. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
3. Daya belinya
4. Frekuensi pembelian
5. Keinginan dan kebutuhannya

#### c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan

dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti : tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

#### d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian penjualan atau ahli bidang tertentu. Lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh pihak lain hal ini perlu kebijaksanaan pimpinan perusahaan dalam mengatasi kondisi organisasi tersebut.

#### e. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti : periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan.

Menurut (Budi, 2012) adapun pendapat lain mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dapat dibedakan menjadi sebab-sebab utama yaitu:

#### 1. Sebab – sebab intern

##### a. Kualitas produk

Kualitas suatu produk akan sangat mempengaruhi pembelian, turunnya kualitas suatu produk akan sangat mengecewakan bagi konsumen. Hal ini akan mengurangi kepercayaan konsumen terhadap produk perusahaan dan mempengaruhi penjualan.

### b. Penetapan Harga Jual

Untuk meningkatkan keuntungan, perusahaan melakukan penetapan harga jual yang lebih tinggi. Hal ini menyebabkan laba perunit menjadi tinggi, dampak dari penetapan harga ini akan mengakibatkan penurunan volume penjualan apabila tidak diikuti oleh perusahaan lain, sementara perusahaan belum stabil.

### c. Kegiatan *sales promotion*

Salah satu usaha yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan adalah melalui *sales promotion*. Apabila kegiatan *sales promotion* kurang maksimal, maka akan mengakibatkan penurunan terhadap omset penjualan. Maka perusahaan harus melakukan peninjauan kembali terhadap kebijakan *sales promotion* yang meliputi :

1. Cara penyajian produk
2. Penetapan media yang cocok untuk *sales promotion*
3. Merk yang dapat menarik konsumen

### d. Pelayanan yang diberikan

Kemajuan suatu perusahaan dalam bidang jasa maupun perdagangan banyak ditentukan oleh baik atau tidaknya pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Jika pelayanan tidak baik maka pelanggan akan beralih kepada perusahaan lain yang memberikan pelayanan yang bagus.

## 2. Sebab-sebab ekstern

### a. Perubahan selera konsumen

Selera konsumen merupakan faktor penentu untuk membeli produk yang sesuai dengan selera konsumen. Jika produk yang dihasilkan perusahaan tidak

dapat memenuhi keinginan konsumen maka akan mengakibatkan volume penjualan menurun.

b. Adanya barang pengganti

Kemajuan ilmu pengetahuan berdampak positif terhadap penciptaan produk baru sebagai pengganti produk lama. Produk ini biasanya mempunyai mutu lebih tinggi dengan harga yang lebih murah bila dibandingkan dengan produk lama, untuk itu perusahaan harus dapat mengikuti arus perkembangan barang pengganti tersebut.

c. Adanya saingan

Timbulnya saingan baru yang menghasilkan produk sejenis memungkinkan konsumen untuk beralih kepada produk pesaing yang dianggap dapat memberikan kepuasan konsumen.

d. Faktor psikologi

Faktor ini menyebabkan kepercayaan konsumen terhadap suatu produk lama akan berkurang dan beralih ke produk lain.

e. Kebijakan pemerintah

Tujuan dari berubahnya tindakan pemerintah adalah untuk memperbaiki perekonomian. Namun dari kebijaksanaan itu ada yang diuntungkan dan ada pula yang dirugikan sehingga perusahaan tidak bisa mengembangkan pemasaran produknya dan menyebabkan penurunan volume penjualan.

### 2.3. Penelitian Terdahulu

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

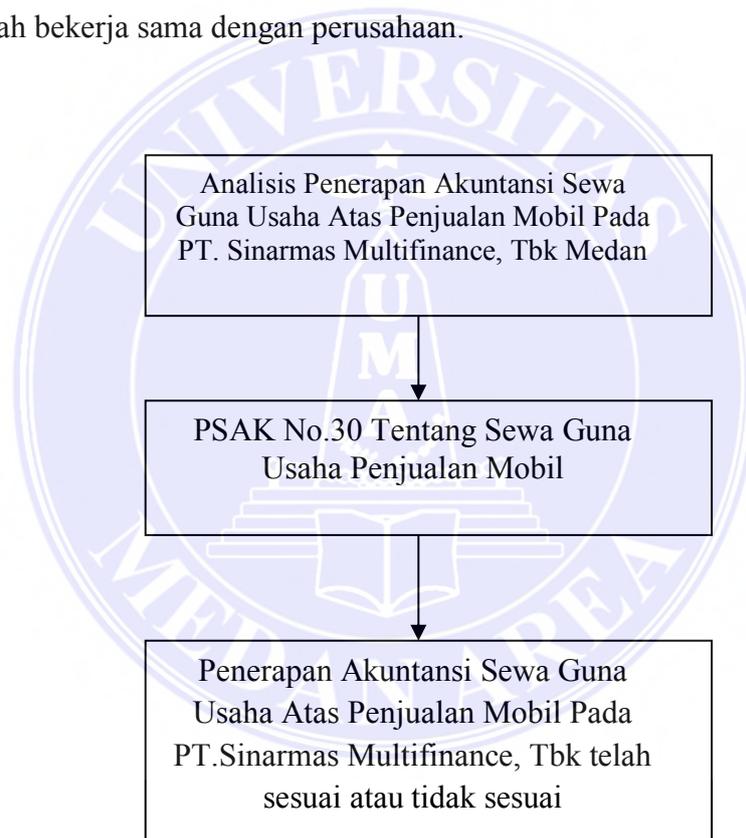
No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	NUR IZATI (2014)	Analisis Akuntansi Sewa Berdasarkan PSAK No.30 Pada PT. Maf-MCF Tanjung Pinang	Berdasarkan sewa guna usaha yang ditetapkan dalam PSAK No.30 transaksi sewa guna yang dilakukan oleh PT. Maf-MCF Tanjung Pinang adalah jenis sewa pembiayaan (Capital Lease).
2.	SUGIARTI WULANDARI (2016)	Analisis Pembiayaan Melalui Finance Lease Dan Aplikasi Perlakuan Akuntansi Leasing Berdasarkan PSAK No.30 Tahun 2012 Pada PT. Adira Dinamika Multifinance Tanjung Pinang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan akuntansi pada PT. Adira Dinamika Multifinance Tanjung Pinang menggunakan model akuntansi leasing finance lease atau sewa guna usaha dengan hak opsi dengan model direct finance lease dan telah memenuhi kriteria PSAK No.30 Tahun 2012.
3.	MARISKA NAULI (2013)	Analisi Perlakuan Akuntansi Transaksi Sewa Guna Usaha PT.XYZ	Kegiatan leasing yang dilakukan PT. XYZ berupa penyediaan dana dimana mendapatkan pendapatan sewa guna secara berkala.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu diatas adalah perbedaan dari segi lokasi dan waktunya, tahun penelitiannya, dan variabelnya.

### 2.4. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual memperlihatkan hubungan antara variabel yang akan diteliti dengan fakta lapangan dan teori yang menjelaskannya. Hubungan antara variabel yang akan diteliti dengan fakta lapangan atau teori tersebut akan mempermudah dalam pembahasan masalah secara jelas.

Untuk meningkatkan penjualannya perusahaan bekerja sama dengan lembaga keuangan yaitu kredit bank. Perusahaan sebagai lembaga yang menyediakan dana untuk pembelian mobil. Kerjasama terbentuk ketika perusahaan lembaga pembiayaan memberikan rekomendasi kepada konsumen yang ingin membeli mobil ataupun sebaliknya ketika konsumen datang ke perusahaan yang ingin membeli mobil dan ingin menggunakan jasa pembiayaan, maka perusahaan akan merekomendasikan perusahaan kredit bank yang telah bekerja sama dengan perusahaan.



**GAMBAR II.1**

**Skema Kerangka Konseptual**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis, Lokasi, Waktu Penelitian**

##### **3.1.1. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiono (2010) “penelitian deskriptif dilakukan dengan mengumpulkan dan mengelompokan data sesuai dengan permasalahan dan pengujian hipotesis, kemudian dilakukan dengan analisis data.”

##### **3.1.2. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk yang berada di jalan Mangkubumi No.18 A U R, Medan Maimun, Sumatera Utara, 20151. Peneliti hanya mengambil data tersebut di PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk.

##### **3.1.3. Waktu Penelitian**

Penelitian ini direncanakan mulai bulan Januari 2018 sampai dengan bulan juli 2018. Rincian waktu penelitian disajikan sebagai berikut:

**Tabel III.1**  
**Rincian Waktu Penelitian**  
**Sumber: Data diolah peneliti 2019**

Kegiatan	2018					2019	
	Januari – April	Mei - Juni	Juli – Oktober	November	Desember	Januari	Februari
Pembuatan dan Seminar Proposal	■						
Pengumpulan Data		■					
Analisis Data		■					
Penyusunan Skripsi			■				
Seminar Hasil			■	■			
Pengajuan Sidang Meja Hijau			■	■	■	■	
Sidang Meja Hijau							■

### 3.2. Populasi dan Sampel

#### 3.2.1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pejualan mobil yang ada pada PT. SINAR MAS MUTIFINANCE, Tbk, di tahun 2017.

#### 3.2.2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2010). Adapun teknik penarikan sampel dalam penelitian ini adalah penjualan mobil pada PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk di tahun 2017

### 3.3. Definisi Operasional

1. Sewa Guna Usaha adalah perjanjian anatar lessor (perusahaan leasing) dengan lessee (nasabah) dimana pihak lessor menyediakan barang dengan hak pengguna oleh lessee dengan imbalan pembayaran sewa untuk jangka waktu tertentu.

2. Penjualan adalah suatu aktivitas yang biasa dilakukan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan. Pendapatan dari penjualan dalam buku besar biasa diidentifikasi sebagai penjual, adakalanya perusahaan menggunakan istilah yang lebih tepat adalah penjualan barang dagangan.
3. Pembiayaan Konsumen adalah suatu pinjaman atau kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan kepada debitur untuk pembelian barang dan jasa yang akan langsung dikonsumsi oleh konsumen dan bukan untuk tujuan produksi ataupun distribusi.

### **3.4. Jenis dan Sumber Data**

#### **3.4.1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu sejumlah data yang berbentuk angka-angka dari penelitian langsung dengan sampel yang dipilih serta data-data pada PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk.

#### **3.4.2. Sumber Data**

Sumber data penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi dari perusahaan.

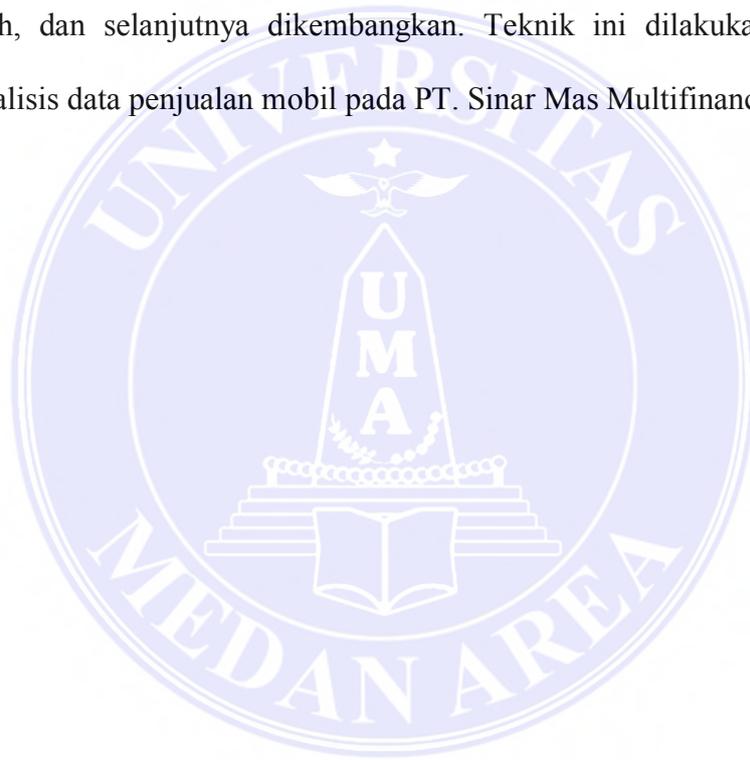
### **3.5. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara wawancara langsung kepada kepala bagian leasing secara lisan dan tulisan pada subjek penelitian.
2. Dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan dokumen dan data yang berhubungan dengan penelitian dibagian penjualan.

### 3.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut Sugiyono (2015) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, dan selanjutnya dikembangkan. Teknik ini dilakukan dengan cara menganalisis data penjualan mobil pada PT. Sinar Mas Multifinance, Tbk.



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. HASIL

##### 4.1.1. Sejarah Perusahaan

Perusahaan sewa guna usaha di Indonesia lebih dikenal dengan nama *leasing*. Kegiatan utama perusahaan sewa guna adalah bergerak dibidang pembiayaan untuk keperluan barang-barang modal yang diinginkan oleh nasabah. Pembiayaan disini maksudnya jika seorang nasabah membutuhkan barang-barang modal seperti mobil dengan cara dibeli secara kredit dapat diperoleh di perusahaan leasing. Pihak leasing dapat membiayai keinginan nasabah sesuai dengan perjanjian yang telah di sepakati kedua belah pihak. Perusahaan leasing dapat diselenggarakan oleh atau badan usaha yang berdiri sendiri. Keterbatasan usaha leasing adalah tidak boleh melakukan kegiatan yang dilakukan oleh bank seperti memberikan simpanan kredit dalam bentuk uang. Oleh karena itu, perusahaan leasing harus pandai-pandai dalam memberikan atau memilih sasarannya jangan sampai bertentangan dengan jasa yang diberikan oleh lembaga keuangan bank.

PT. Sinarmas Multifinance atau yang biasanya dikenal oleh masyarakat dengan nama Simas Finance adalah sebuah perusahaan yang lebih banyak bergelut dalam bidang penyediaan dana atau lebih jelasnya sebagai perusahaan pembiayaan sewa guna usaha, anjak piutang dan pembiayaan konsumen. Perusahaan yang berdiri tepatnya pada tahun 1985 ini awalnya menggunakan nama PT. Sinar Supra Leasing Company, dan tidak lama kemudian perusahaan ini melakukan pergantian nam, dan mengganti namanya dengan PT. Sinar Supra

Finance Co. Dan setelah adanya jual beli saham yang dilakukan maka bergantilah nama perusahaan tersebut menjadi PT. Sinarmas Multifinance hingga sekarang setelah seluruh saham perusahaan dibeli oleh PT. Sinarmas Multifinance, Tbk, dan yang lebih tepatnya PT. Sinarmas Multifinance, Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam jasa usaha pembiayaan sewa guna usaha, anjak piutang dan pembiayaan konsumen. Perusahaan ini di didirikan pada tahun 1985 dengan nama PT. Sinar Supra Leasing Company, lalu berganti nama menjadi PT. Sinar Supra Finance Co, dan akhirnya memilih nama baru yang digunakan sampai sekarang. Pada tahun 1995 seluruh saham perusahaan dibeli oleh PT. Sinarmas Multiartha Tbk, sebuah perusahaan investasi dibawah kelompok usaha sinarmas. Pada Februari 1995 PT. Sinarmas Multiartha Tbk membeli seluruh saham PT. Sinar Supra Finance dan mengganti nama menjadi PT. Sinarmas Multifinance pada awal 1996. Pada Juni 1996, sesuai pedoman Departemen Keuangan Republik Indonesia, dipindahkan seluruh aktiva pembiayaan dari PT. Sinarmas Multiartha Tbk kepada Simas Finance. Sesuai dengan laporan keuangan Akuntan Publik Hanadi Sujendro, pemindahan ini meliputi nilai aktiva seberar Rp. 521 Milyar.

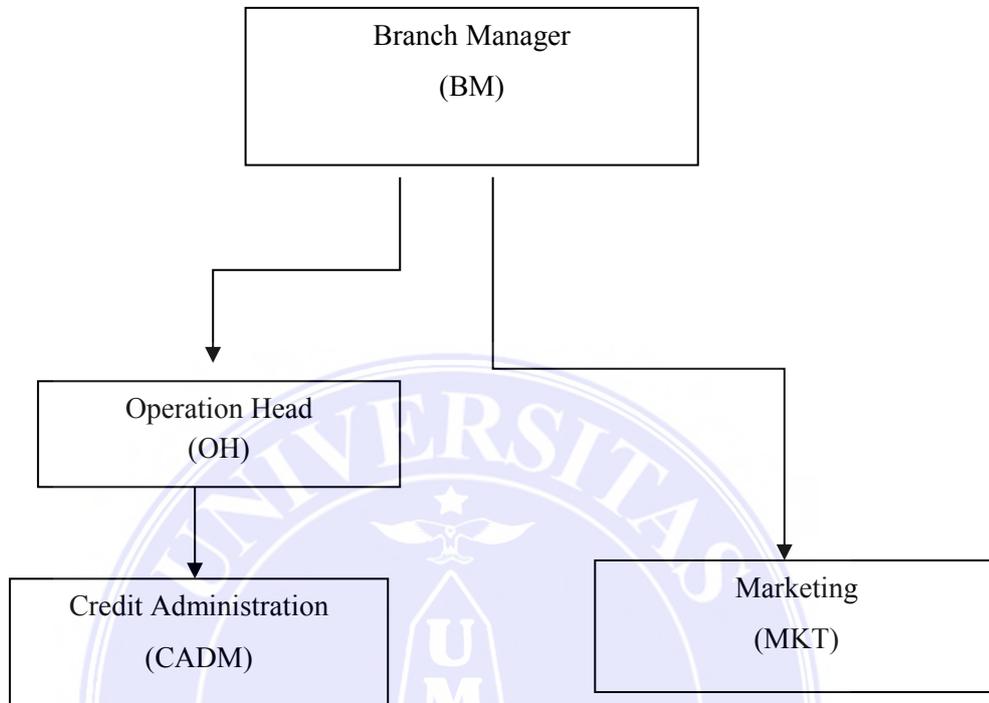
PT. Sinarmas Multifinance mempunyai visi dan misi yang membuat perusahaannya berdiri sampai sekarang. Visi perseroan ini adalah “Menjadi Salah Satu Perusahaan Pembiayaan Terkemuka”. Visi perseroan merupakan arah dan tujuan perjalanan perusahaan dimana perseroan bergerak untuk menjadi salah satu perusahaan pembiayaan terkemuka. Visi ini menggambarkan bahwa perseroan akan berkembang bukan hanya didalam negeri, tetapi akan melakukan ekspansi bisnis demi mencapai tujuan visi Perseroan. Sedangkan Misi perseroan adalah “Beroperasi sebagai perusahaan pembiayaan retail dengan jaringan luas,

didukung oleh teknologi informasi tepat guna, sumber daya manusia yang handal, dan sumber dana yang berkesinambungan”. Misi perseroan merupakan langkah perseroan untuk mewujudkan visi perseroan. Di dalam misi perseroan, langkah untuk beroperasi dengan jaringan luas merupakan langkah untuk mendekatkan perseoan dengan konsumen. Didalam mewujudkan langkah perseroan perlu dukungan dari teknologi informasi yang tepat guna, sumber daya manusia yang handal, dan sumber dana yang berkesinambungan. Perusahaan Sinarmas menjual produk Leasing Mobil dan Pembiayaan Motor.

Kegiatan leasing secara resmi diperbolehkan beroperasi di Indonesia setelah keluar Surat Keputusan Bersama antara Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Nomor 30/kpb/1/74 Tanggal 7 Februari 1974 tentang perizinan Usaha Leasing di Indonesia. Wewenang untuk memberikan usaha leasing dikeluarkan oleh Menteri Keuangan berdasarkan Surat Keputusan Nomor 649/MK/5/1974 Tanggal 6 Mei 1974 yang mengatur mengenai ketentuan Tata Cara Perizinan dan Kegiatan Usaha Leasing di Indonesia. Perkembangan selanjutnya adalah dengan keluarnya kebijakan Deregulasi 20 Desember 1988 ( Pakdes 20 1988 ) yang isinya mengatur tentang usaha leasing di Indonesia dan dengan keluarnya kebijakan ini, maka ketentuan mengenai usaha leasing sebelumnya dinyatakan tidak berlaku lagi. Kemudian dalam Kepres Nomor 61 Tahun 1988 Tanggal 20 Desember 1988 diperkenalkan adanya istilah pembiayaan dalam bentuk dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat luas.

### GAMBAR IV.1 Struktur Organisasi

PT. Sinarmas Multifinance, Tbk



#### 4.1.2. Penyajian Data

Berupa tampilan data dan informasi yang akan diteliti termasuk klasifikasi sewa guna usaha perusahaan

##### a. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Akuntansi sewa guna usaha atas penjualan mobil PT. Sinarmas Multifinance, Tbk

a. Pengakuan dan pengukuran sewa guna usaha penjualan mobil

Berisi bagaimana perusahaan melakukan pengakuan dalam bentuk jurnal atau pencatatan dan pengukuran nilainya dari kegiatan penjualan mobil dalam bentuk sewa guna usaha.

b. Pelaporan dan pengungkapan

Berisi bagaimana perusahaan melaporkan pencatatan dan penilaian dari point (a) dalam bentuk laporan keuangan dan pengungkapannya pada catatan laporan keuangan.

2. Penerapan akuntansi sewa guna usaha penjualan mobil PT.Sinarmas Multifinance, Tbk berdasarkan PSAK No.30
  - a. Pengakuan dan pengukuran

Berisi bagaimana penerapan akuntansi sewa guna usaha oleh perusahaan apakah sudah sesuai atau belum dengan PSAK No.30 atas penjualan mobil (berupa analisis perbandingan).

- b. Pelaporan dan pengungkapan

Berisi bagaimana penerapan akuntansi dan pengungkapan sewa guna usaha oleh perusahaan apakah sudah sesuai atau belum dengan PSAK No.30 atas penjualan mobil.

#### 4.1.3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT. Sinarmas Multifinance, Tbk terdiri dari:

- a. Branch Manager
  1. Bertanggung jawab atas operasional di area sesuai dengan kebijakan atau bisnis proses yang telah ditetapkan.
  2. Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumber daya (anggaran, sarana pendukung, alat produksi, SDM) di area kerja yang ditugaskan.
  3. Memastikan terkondisinya proses eksekusi seluruh program bisnis yang ada di area pada speed dan cost yang efisien dan efektif mungkin.

4. Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, monitoring program, serta pengendalian krisis yang ada di area.
5. Melakukan koordinasi yang baik dengan pihak supervisor area operator terkait eksekusi aktifitas marketing di lapangan.

b. Operasional Head

1. Menganalisa dokumen pendukung dari suatu aset untuk memperkirakan besar kecilnya resiko dari suatu aset yang akan diasuransikan.
2. Memastikan premi yang dibayarkan oleh klien yang sesuai dengan resiko dari aset yang menjadi pertanggungjanaan pada polis asuransi.
3. Memastikan polis yang dibuat merupakan hasil keputusan final yang matang dan tidak merugikan kedua belah pihak karena telah benar benar dinegosiasikan dengan baik bersama klien.
4. Memastikan kelancaran operasional perusahaan dan memimpin pegawai yang berada di bawah garis koordinasinya untuk mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan.

c. Credit Administration

1. Mempersiapkan form blanko dokumen kontrak, form aplikasi permohonan, pembiayaan, dan lembar analisa survei rekomendasi perorangan / perusahaan (LASRP) untuk digunakan survei ke debitor oleh CMO.
2. Bertanggung jawab dalam menyimpan dan pemeliharaan semua dokumen dalam map perjanjian kredit dengan tetap mempertahankan kelengkapan dan kerapian dokumen tersebut secara lengkap dan rapi.

3. Mencatat setiap peminjaman dokumen dalam buku register dan memonitoring jangka waktu pembelannya dengan diketahui oleh ADH atau kepala cabang.
4. Melakukan follow up terhadap setiap dokumen memo dan mengontrol setiap pelaksanaan stop selling CMO.

#### **4.1.3. Aktivitas Perusahaan**

Terjadinya hubungan hukum antara debitur dengan PT. Sinarmas Multifinance, dikarenakan debitur mengadakan perjanjian pembiayaan konsumen membeli kendaraan roda empat kepada PT. Sinarmas Multifinance melalui dealer kendaraan roda empat di Medan. Bentuk wanprestasi (gagal bayar) yang dilakukan oleh debitur diantaranya konsumen tidak menjalankan kewajibannya untuk membayar angsuran perbulan sesuai dengan yang telah disepakati dalam perjanjian pembiayaan, debitur menghilangkan benda yang menjadi objek jaminan, dan debitur menjadikan objek jaminan kepada pihak ke-3. Dengan banyaknya wanprestasi yang dilakukan oleh debitur disini terlihat jelas bahwa dibutuhkan perlindungan hukum bagi perusahaan pembiayaan debitur selaku kreditur. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis yaitu menggambarkan keadaan sebagai mana adanya pada waktu penelitian dan kemudian menganalisisnya, hingga menarik kesimpulan terakhir. Bahwa masih ada debitur yang melakukan wanprestasi dalam perjanjian mengambil pembiayaan konsumen pembelian kendaraan roda empat (mobil) pada PT. Sinarmas Multifinance Medan. Faktor penyebab adanya debitur yang wanprestasi dalam mengambil pembiayaan konsumen pembelian kendaraan roda empat pada PT. Sinarmas Multifinance Medan dengan jaminan fidusia yakni

usaha tidak lancar dan keperluan mendadak. Bahwa akibat hukum yang ditimbulkan kepada debitur yang wanprestasi dalam perjanjian pembiayaan konsumen adalah diberi peringatan berturut – turut sebanyak 2 kali serta dikenakan eksekutif jaminan fidusia berupa sertifikat tanah serta penarikan kendaraan roda empat. Upaya yang dilakukan oleh PT. Sinarmas Multifinance terhadap debitur yang wanprestasi adalah pemberian surat peringatan yang pertama (SP. 1), surat peringatan kedua (SP. 2) dan surat peringatan ketiga (SP. 3) dan eksekutif jaminan fidusia.

Dalam aktivitas penjualan mobil, PT. Sinarmas Multifinance, Tbk bekerjasama dengan perusahaan pembiayaan karena menetapkan penjualan kredit kepada konsumen dan memakai jasa pembiayaan, perusahaan pembiayaan yang akan membawa konsumen kepada PT. Sinarmas yang ingin membeli mobil dengan melakukan perjanjian terlebih dahulu antara pihak perusahaan pembiayaan dan konsumen. PT. Sinarmas Multifinance hanya sebagai supplier sekaligus dealer yang akan menyediakan mobil sesuai keinginan konsumen dan lessee oleh perusahaan sebagai lessor.

Untuk meningkatkan target penjualan yang diinginkan oleh direksi, maka diperlukan adanya team marketing yang kuat dan jujur serta mempunyai kemampuan yang tinggi. Marketing secara struktural bertanggung jawab kepada pemimpin setempat. Atas hasil dan target yang diberikan kepada masing -masing staff marketing.

Kriteria marketing berpegang pada 3C (Confident, Creative, dan Connected), yang memiliki makna bahwa:

- a. Confident: percaya diri dalam melaksanakan tugasnya dilapangan

- b. Creative: kreatif dalam membuka dan mencari pacar
- c. Connected: selalu menjaga hubungan dengan pasar yaitu dealer, showroom ataupun perorangan.

GAMBAR IV.2  
PT. Sinarmas Multifinance, Tbk



Kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara satu perusahaan leasing dengan perusahaan leasing lainnya dapat berbeda. Di dalam Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1169/KMK 01/1991 Tanggal 21 November 1991, kegiatan leasing dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

2. Melakukan sewa guna usaha dengan hak opsi bagi lessee (**Finance Lease**).
3. Melakukan sewa guna usaha dengan tanpa hak opsi bagi lessee (**Operating Lease**)

Ciri kedua kegiatan leasing seperti yang dimaksud di atas adalah sebagai berikut :

1. Kriteria untuk *Finance Lease* apabila suatu perusahaan leasing memenuhi persyaratan :

- a. Jumlah pembayaran sewa guna usaha dan selama masa sewa guna usaha pertama kali, ditambah dengan nilai sisa barang yang di lease harus dapat menutupi harga perolehan barang modal yang dileasekan dan keuntungan bagi pihak lessor.
  - b. Dalam perjanjian sewa guna usaha memuat ketentuan mengenai hak opsi lessee.
2. Sedangkan kriteria untuk Operating Lease adalah memenuhi persyaratan sebagai berikut :
- a. Jumlah pembayaran selama masa leasing pertama tidak dapat menutupi harga perolehan barang modal yang dileasekan ditambah keuntungan bagi pihak lessor.
  - b. Di dalam perjanjian leasing tidak memuat mengenai hak opsi bagi lessee, dalam praktiknya transaksi finance leasing dibagi lagi ke dalam bentuk-bentuk sebagai berikut :**Direct Finance Lease** Transaksi ini dikenal juga dengan nama true lease. Dimana dalam transaksi ini pihak lessor membeli barang modal atas permintaan lessee dan sekaligus menyewa gunakan barang tersebut kepada lessee. Lessee dapat menentukan spesifikasi barang yang diinginkan termasuk penentuan harga dan suppliernya. Oleh karena itu, proses pembelian yang dilakukan lessor hanyalah untuk memenuhi kebutuhan pihak lessee.**Sales dan Lease Back** Proses ini dilakukan dimana pihak lessee menjual barang modalnya kepada lessor untuk dilakukan kontrak sewa guna usaha atas barang tersebut, antara lessee dengan lessor metode ini biasanya digunakan untuk menambah modal kerja pihak lessee.

Sedangkan dalam operating lease di mana pihak lessor sengaja memberi barang modal untuk kemudian dileasekan kepada pihak lessee. Biaya yang dikenakan terhadap lessee adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dibutuhkan oleh lessee berikut bunganya.

#### 4.1.4. Penetapan Akuntansi Sewa Guna Usaha Berdasarkan PSAK No.30

##### a. Klarifikasi Sewa Guna Usaha

PT. Sinarmas Multifinance, Tbk telah mengklasifikasikan sewa guna usaha dari sisi *lessee* dan *lessor*. Klasifikasi *leasing* dari sisi *lessee* dapat dibedakan menjadi *capital lease* atau *operating lease*. Jika sewa dicatat sebagai *capital lease*, sewa tersebut harus dalam bentuk *noncancelable* dan perjanjian sewa guna usaha harus memenuhi salah satu dari empat kriteria yaitu: (1) *The lease transfers ownership of the property to the lessee*; (2) *The lease contains a bargain purchase option*; (3) *The lease term is equal to 75 percent or more of the estimated economic life of the leased property*; (4) *The present value of the minimum lease payments (excluding executory cost) equal or exceeds 90 percent of the fair value of the leased property*.

Sementara klasifikasi *leasing* yang dilihat dari sisi *lessor* dapat berupa *operating lease*, *direct-financing lease*, atau *sales-type lease*. *Lessor* akan mengklasifikasikan *leasing* sebagai *operating leases* apabila *leasing* tersebut tidak memenuhi kualifikasi sebagai *direct-financing leases*, atau *sales-type leases*.

PT. Sinarmas Multifinance, Tbk melakukan klasifikasi sewa guna dengan kriteria yang serupa dengan yang ditunjukkan oleh Kieso. Perbedaannya terletak pada saat mengklasifikasikan sewa guna dari sisi *lessor*, Skousen menambahkan kriteria *revenue recognition*, yang pertama berhubungan dengan kolektibilitas

yaitu pembayaran sewa minimum yang diterima harus dapat diprediksi dengan alasan yang jelas. Kedua, *unreimbursable costs* yang belum diakui oleh *lessor* harus dimasukkan dalam jangka waktu sewa telah diketahui atau dapat diestimasi pada saat *lease inception date*. Kedua kriteria tambahan tersebut harus dipenuhi oleh *lessor* agar sewa tersebut dapat diklasifikasikan sebagai *capital lease*.

PSAK 30 melakukan klasifikasi *leasing* dengan definisi yang konsisten baik untuk *lessee* ataupun *lessor*. Klasifikasi *leasing* tersebut didasarkan atas perjanjian sewa di antara kedua pihak. Penggunaan definisi untuk keadaan yang berbeda dapat mengakibatkan sewa yang sama diklasifikasikan secara berbeda oleh *lessor* dan *lessee*. Suatu sewa dapat diklasifikasikan sebagai sewa pembiayaan apabila terjadi pengalihan seluruh resiko dan manfaat secara substansial terkait kepemilikan suatu aset. Pada klasifikasi sewa sebagai sewa operasi tidak terjadi pengalihan seluruh resiko dan manfaat kepemilikan suatu aset dan di dalamnya juga tidak terdapat opsi bagi *lessee* dalam memiliki aset sewa tersebut pada akhir periode.

#### **b. Pengakuan Sewa Guna Usaha**

Dalam transaksi *capital lease*, lessee mengakui aset dan kewajiban pada nilai yang lebih rendah dari present value pembayaran sewa minimum (tidak termasuk executry cost) atau fair market value dari aset yang dileasing pada waktu inception of the lease. Periode depresiasi aset sewa guna ditetapkan lease secara konsisten dengan kebijakan normal perusahaan terhadap aset tetap lain yang jenisnya sama atau menggunakan umur ekonomis dari aset yang bersangkutan untuk setiap

pembayaran sewa guna yang dilakukan, lessee menggunakan effective interest method dalam mengalokasi antara pembayaran angsuran dan bunga.

### c. Perlakuan Akuntansi Sewa Guna Usaha

Perlakuan akuntansi untuk sewa pembiayaan berdasarkan PSAK adalah:

“Pembayaran sewa minimum harus dipisahkan antara bagian yang merupakan beban keuangan dan bagian yang merupakan pelunasan kewajiban. Beban keuangan harus dialokasikan ke setiap periode selama masa sewa sedemikian rupa sehingga menghasilkan suatu tingkat suku bunga periodik yang konstan atas saldo kewajiban. Rental kontinjen dibebankan pada periode terjadinya.”

Sementara menurut ketentuan PSAK No 30 perlakuan akuntansi untuk sewa guna operasi sesuai dengan pengakuannya yaitu berdasarkan metode garis lurus (*straight line basis*) selama masa sewa kecuali terdapat dasar sistematis lain yang dapat lebih mencerminkan pola waktu dari manfaat aset yang dinikmati pengguna.

### d. Pengungkapan dan pelaporan sewa guna usaha

Perbedaan ketentuan pengungkapan berdasarkan *SFAS No.13* (Schroeder et al, 2005:424) dengan PSAK (IAI, 2007: 30.27) terdapat pada pencatatan nilai aset. *SFAS No.13* mengungkapkan nilai aset berdasarkan nilai kotor (*gross amount*) sedangkan PSAK No.30 mengungkapkan nilai aset berdasarkan nilai neto yang tercatat pada tanggal neraca. Sementara ketentuan pengungkapan lainnya tidak ada yang memiliki perbedaan secara signifikan yaitu menyangkut total pembayaran sewa minimum di masa depan dengan periode kontrak yang lebih dari setahun, pengakuan beban rental kontinjen, dan penjelasan umum yang terkait dengan perjanjian sewa.

Secara umum, hal-hal yang harus diungkapkan dalam laporan keuangan *lessee* menyangkut sewa operasi yang dilakukannya baik menurut *SFAS No.13* (Schroeder et al, 2005:425).dan PSAK (IAI, 2007: 30.31) tidak ada perbedaan. Keduanya menuntut suatu entitas yang melakukan sewa operasi untuk mengungkapkan total pembayaran sewa minimum pada tanggal neraca dan untuk periode mendatang dengan ketentuan kontrak sewa guna usaha lebih dari setahun. Selain itu, *lessee* juga harus mengungkapkan seluruh beban sewa operasi yang terpisah dalam laporan laba rugi, terakhir *lessee* juga harus mengungkapkan semua hal terkait dengan kegiatan sewa operasi yang terdapat dalam kontrak *leasing*.

Kerangka pemikiran ini dibuat berdasarkan latar belakang dan permasalahan dalam penelitian yaitu transaksi *leasing* yang dilakukan oleh PT "X" sebagai *lessee*. PT "X" di sini merupakan objek penelitian dan sebagai landasan teori digunakan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 30 yang direvisi tahun 2007.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah klasifikasi dan perlakuan akuntansi *leasing*. Peneliti melakukan analisis terhadap klasifikasi dan perlakuan akuntansi *leasing* yang dilakukan oleh PT"X" dan dianalisis bagaimana seharusnya hal tersebut dilakukan berdasarkan ketentuan yang berlaku (PSAK 30).

## 4.2. PEMBAHASAN

No	Uraian	PT. Sinarmas Multifinance,Tbk	PSAK No.30	Kesesuaian
1.	Klasifikasi sewa guna usaha	Leasing dilihat dari sisi lessor	Leasing dilihat dari sisi lessor dapat berupa operating lease,	Sesuai

			direct-financing lease atau sales-type lease	
2.	Pengakuan	Dalam transaksi capital lease, lessee mengakui aset dan kewajiban pada nilai yang lebih rendah dari present value pembayaran sewa minimum	Mengatur pada awal masa sewa pembiayaan lessee akan mengakui aset sewa sebesar nilai kini pembayaran sewa minimum jika nilainya lebih rendah daripada nilai aset sewa	Sesuai
3.	Perlakuan	Pembayaran sewaminimum harus dipisahkan antara bagian yang merupakan beban keuangan dan bagian yang merupakan pelunasan kewajiban	Untuk sewa guna operasi sesuai dengan pengakuannya yaitu berdasarkan metode garis lurus selama masa sewa	Sesuai
4.	Pengungkapan	Terdapat pada pencatatan nilai aset	Mengungkapkan nilai aset berdasarkan nilai neto yang tercatat pada tanggal neraca	Sesuai

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Klasifikasi sewa guna usaha

Menurut perusahaan, leasing dilihat dari sisi lessor. Sedangkan menurut PSAK 30 Leasing dilihat dari sisi leasor dapat berupa operating lease, direct-financing lease atau sales-type lease. Jadi klasifikasi sewa guna usaha menurut perusahaan dan PASAK 30 telah sesuai.

2. Pengakuan sewa guna usaha

Menurut perusahaan, dalam transaksi capital lease, lessee mengakui aset dan kewajiban pada nilai yang lebih rendah dari present value pembayaran sewa minimum. Sedangkan menurut perusahaan, mengatur pada awal masa sewa pembiayaan lessee akan mengakui aset sewa sebesar nilai kini pembayaran sewa minimum jika nilainya lebih rendah daripada nilai aset sewa. Jadi pengakuan sewa guna usaha menurut perusahaan dan PSAK 30 telah sesuai.

3. Perlakuan sewa guna usaha

Menurut perusahaan, pembayaran sewa minimum harus diisahkan antara bagian yang merupakan beban keuangan dan bagian yang merupakan perlunasan kewajiban. Sedangkan menurut PSAK 30, Untuk sewa guna operasi sesuai dengan pengakuannya yaitu berdasarkan metode garis lurus selama masa sewa. Jadi perlakuan sewa guna menurut perusahaan dan PSAK 30 telah sesuai.

#### 4. Pengungkapan sewa guna usaha

Menurut perusahaan, terdapat pada pencatatan nilai aset. Sedangkan menurut PSAK 30, mengungkapkan nilai aset berdasarkan nilai neto yang tercatat pada tanggal neraca. Jadi pengungkapan sewa guna usaha menurut perusahaan dan PSAK 30 telah sesuai.

#### 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di uraikan, peneliti mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat yang berguna bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya dimasa yang akan datang adalah sebagai berikut :

1. Peneliti selanjutnya diharapkan memperluan sampel yang digunakan yakni bisa menggunakan seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) atau mewakili masing-masing sektor industry sehingga hasilnya mampu menggambarkan secara menyeluruh keadaan perusahaan *go puvlic* di Indonesia.
2. Penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan rentang waktu yang lebih lama agar hasil nya bisa lebih bagus dan akurat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arthesa, A., & Handiman, E., 2009, *Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, PT. Macanan Jaya Cemerlang, Jakarta Barat
- Fitriani, U., 2016, *Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Di Pt. Surya Putra Sumatera Raya Ii Pasir Putih Pasir Pengaraian Terhadap Penarikan Sepeda Motor Yamaha*. Skripsi: Universitas Pasir Pengaraian.
- Izati, Nur, 2014, *Analisis Akuntansi Sewa Berdasarkan PSAK No.30 Pada PT. MAF-MCF Tanjung Pinang*, Jurnal: Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Kasmir, 2015, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Rajawali Pers, Jakarta
- Latumaerisa, R.J., 2011, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain Teori Dan Kebijakan*, Mitra Wacana Media, Jakarta
- \_\_\_\_\_, 2017, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain Teori Dan Kebijakan*, Mitra Wacana Media, Jakarta
- Mulyadi, 2008, *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta
- Munawir, 2008, Dalam Muhctar Ahmad, *Dampak Prosedur Penjualan Kredit*
- Nauli, Mariska, 2013, *Analisis Perlakuan Akuntansi Transaksi Sewa Guna Usaha PT. XYZ*, Jurnal: Universitas Indonesia.
- Sugiyono, 2010, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung
- \_\_\_\_\_, 2015, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitaif Dan R&D*, Alfabeta, Bandung
- Taswan, 2012, *Akuntansi Perbankan*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta
- Wulandara, Sugiarti, dkk, 2016, *Analisis Pembiayaan Melalui Finance Lease Dan Aplikasi Perlakuan Akuntansi Leasing Berdasarkan PSAK No.30 Tahun 2012*, Jurnal: Universitas Maritim Raja Ali Haji.