

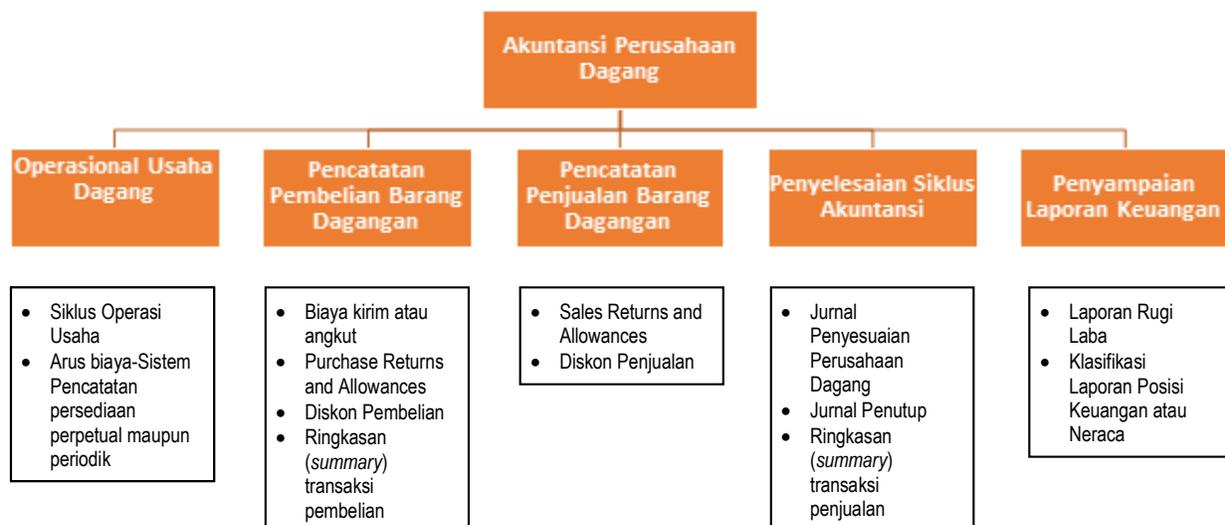
Pada Pokok bahasan mengenai Penyesuaian Pada Laporan Akuntansi ini, mahasiswa diharapkan untuk mampu dan menjelaskan bahasan sebagai berikut:

1. Akuntansi Pada Perusahaan Dagang
2. Siklus Akuntansi dan Laporan Keuangan Pada Perusahaan Dagang
3. Pembelian Secara Kredit
4. Penjualan Secara Kredit
5. Konsep Dasar Harga Pokok Penjualan Pada Perusahaan Dagang
6. Penghitungan Harga Pokok Penjualan Pada Perusahaan Dagang
7. Konsep Dasar dan Penghitungan Penjualan Bersih

Akuntansi Pada Perusahaan Dagang

Perusahaan Dagang adalah entitas usaha yang aktivitas utamanya adalah membeli barang dan menjualnya kembali dengan memperoleh keuntungan dari perbedaan harga (margin) antara harga penjualan dan pembelian. Perusahaan Dagang ini tidak memberikan nilai tambah atas barang yang dijualnya. Terdapat perbedaan dan kompleksitas atas proses dan siklus akuntansi yang diterapkan perusahaan dagang dibandingkan dengan perusahaan jasa.

Adapun perlakuan Akuntansi Pada Perusahaan Dagang diperlihatkan pada gambar 4.1 berikut ini



Gambar 4.1. Skema Akuntansi Pada Perusahaan Dagang

Yang menjadi catatan disini adalah mengenai sistem pencatatan persediaan, dimana terdapat dua metode pencatatan persediaan yang dimungkin untuk diterapkan, yakni metode pencatatan perpetual dan periodik. Sistem pencatatan metode perpetual disebut juga metode buku adalah sistem dimana setiap persediaan

yang masuk dan keluar dicatat di pembukuan. Sementara metode periodik dilakukan dengan menghitung jumlah persediaan di akhir suatu periode untuk melakukan pembukuannya.

Purchase Return and Allowances adalah suatu peristiwa dimana barang dagangan yang dibeli dari pabrik atau pemasok mengalami gagal produksi atau cacat produksi, sehingga barang yang cacat atau gagal produksi tadi dikembalikan ke pabrik atau pemasok. Satuan yang digunakan dalam pencatatan Akuntansi atas kejadian ini adalah bukan satuan unit (kilogram, meter, karung), melainkan nilai dalam mata uang (Rupiah, Dolar, dsb).

Sales Returns and Allowances adalah suatu peristiwa dimana barang yang kita jual dan telah sampai kepada pelanggan mengalami cacat produksi atau adanya kerusakan ketika terjadi pengiriman yang adanya kesepakatan bahwa risiko pengiriman ditanggung oleh perusahaan. Satuan yang digunakan dalam pencatatan Akuntansi atas kejadian ini adalah bukan satuan unit (kilogram, meter, karung), melainkan nilai dalam mata uang (Rupiah, Dolar, dsb).

Diskon Pembelian adalah potongan harga yang diberikan oleh pabrik atau pemasok kepada perusahaan dagang, ketika membeli dalam jumlah minimum tertentu atau ketika perusahaan membeli dari pabrik atau pemasok secara kredit dan membayar utangnya dalam jangka waktu lebih pendek dari waktu jatuh tempo yang telah disepakati.

Diskon Penjualan adalah potongan harga yang diberikan oleh perusahaan dagang kepada pelanggan, ketika mereka membeli dalam jumlah minimum tertentu atau ketika pelanggan tersebut membeli barang secara kredit dan membayar utangnya dalam jangka waktu lebih pendek dari waktu jatuh tempo yang telah disepakati.

Siklus Akuntansi dan Laporan Keuangan Pada Perusahaan Dagang

Siklus Akuntansi pada perusahaan dagang kurang lebih sama dengan perusahaan jasa atau manufaktur, namun yang membedakan diantaranya karena tahapan aktivitasnya. Pada gambar 4.2 berikut diperlihatkan siklus akuntansi perusahaan dagang berdasarkan aktivitas usaha dagang.



Gambar 4.2. Siklus Kegiatan Perusahaan Dagang

Siklus aktivitas perusahaan dagang dimulai dari pengeluaran uang dan berakhir dengan menerima uang dari pelanggan.

Panjang pendeknya siklus aktivitas perusahaan perdagangan tergantung kepada jenis dan karakteristik produknya.

Pembelian Secara Kredit

Aktivitas awal dari siklus usaha dagang adalah membeli barang dagangan. Setelah mendapat produk yang diinginkan untuk dijual kembali dari pabrik atau pemasok, maka biasanya terdapat dua pilihan memperoleh barang tersebut, yakni membeli tunai atau dengan cara menunda pembayaran atau kredit. Pembelian tunai biasanya dilakukan bila volume pembelian barang dagangan tidak terlalu banyak. Namun mengacu pada hukum skala ekonomis dan biaya angkut, maka pembelian dalam volume yang besar sangat disarankan.

Pembelian dalam volume besar ini tentu saja memerlukan dana yang besar, dan untuk sebagian perusahaan memiliki kesulitan dalam sirkulasi kas untuk pembayaran tunai untuk pembelian barang dagangan volume besar tadi. Oleh karenanya tidak sedikit yang mengajukan dalam pembelian secara kredit. Pabrik atau pemasok biasanya akan menentukan persyaratan kredit. Persyaratan yang biasanya diberikan adalah waktu jatuh tempo pelunasan, dan tidak jarang memberikan diskon khusus bila melunasi lebih cepat dari waktu jatuh tempo yang telah ditetapkan tadi.

Penjualan Secara Kredit

Untuk menghasilkan laba, perusahaan dagang melakukan penjualan kepada pelanggannya. Pelanggan sama halnya sebagai pembeli, untuk mencapai skala ekonomis yang diinginkan, maka pembelian dalam volume besar sangat disarankan. Oleh karena itu, biasanya pelanggan pun tak segan untuk mengajukan cara pembayaran secara kredit.

Sama halnya apa yang dilakukan oleh pabrik atau pemasok, maka perusahaan dagang pun memberikan kredit dengan syarat-syarat tertentu. Dimana Persyaratan yang biasanya diberikan adalah waktu jatuh tempo pelunasan, dan tidak jarang memberikan diskon khusus bila melunasi lebih cepat dari waktu jatuh tempo yang telah ditetapkan tadi.

Konsep Dasar Penghitungan Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*) Perusahaan Dagang

Harga Pokok Penjualan antara Perusahaan Manufaktur dan dagang memiliki konsep pengertian yang berbeda. Pada perusahaan dagang, Harga Pokok Penjualan adalah nilai perolehan barang dan jasa yang diperoleh dari pabrikan atau pemasok yang statusnya telah terjual. Sedangkan nilai perolehan barang yang belum sempat terjual disebut sebagai persediaan (*inventory*).

Namun dalam laporan keuangan laba rugi, nilai harga pokok penjualan yang disajikan adalah Harga Pokok Penjualan Bersih yang dapat dihitung dengan memuat komponen persediaan awal periode, pembelian bersih selama periode akuntansi dan persediaan akhir.

Hasil penghitungan dari Harga Pokok Penjualan ini nantinya akan digunakan dalam Laporan Rugi Laba sebagai pengurang nilai penjualan bersih untuk mendapatkan nilai Laba Kotor (*gross profit*).

Penghitungan Harga Pokok Penjualan Pada Perusahaan Dagang

Untuk menghitung Harga Pokok Penjualan pada Perusahaan Dagang dibutuhkan data mengenai persediaan awal, pembelian selama periode akuntansi dan persediaan akhir di akhir periode. Nilai Harga Pokok penjualan dapat dihitung dengan rumus sederhana sebagai berikut:

Harga Pokok Penjualan = Persediaan Awal + Pembelian bersih Periode Akuntansi - Persediaan Akhir

Contoh:

PT. Agung Muda Jaya adalah Usaha Dagang, dimana nilai persediaan pada tanggal 1 Januari 2020 adalah senilai Rp40.000.000,00. Selama tahun 2019, perusahaan membeli persediaan barang dagangan berupa alat elektronik senilai Rp72.000.000,00. Pada tanggal 31 Desember 2019, perusahaan menilai persediaan yang tersisa adalah senilai Rp18.000.000,00. Berapakah Harga Pokok Penjualan di tahun 2019?

Dari kasus tersebut diketahui:

Persediaan Awal 2019 : Rp40.000.000,00
Pembelian bersih Tahun 2019 : Rp72.000.000,00
Persediaan Akhir 2019 : Rp18.000.000,00

Maka Harga Pokok Penjualan di tahun 2019 adalah:

$Rp40.000.000,00 + Rp72.000.000,00 - Rp18.000.000,00 = Rp94.000.000,00$

Catatan: Nilai Persediaan Akhir di tahun 2019, nantinya akan menjadi persediaan awal di tahun 2020.

Pembelian dan Penjualan Bersih

Pembelian bersih merupakan nilai uang yang benar-benar dikeluarkan perusahaan dagang untuk mengisi persediaan barang dagangannya. Data yang diperlukan untuk mendapatkan nilai pembelian bersih adalah nilai pembelian selama periode akuntansi, *purchase returns and allowances*, biaya angkut (*freight cost*) dan diskon pembelian.

Yang perlu diperhatikan adalah, bisa jadi salah satu atau beberapa komponen penghitungan tersebut tidak ada, dikarenakan misalnya tidak ada diskon atau selama melakukan pembelian tidak ditemukan adanya cacat produksi atau kerusakan akibat salah penanganan dalam pengiriman.

Hasil dari penghitungan pembelian bersih ini akan diikutkan dalam penghitungan Harga Pokok Penjualan sebagai komponen pengurang untuk menghasilkan nilai laba kotor (*gross profit*).

Penghitungan Pembelian Bersih dapat dilihat pada skema berikut ini:

Penghitungan Pembelian Bersih Tahun 2019

Pembelian Tahun 2019		Rpxxx
Biaya Angkut		<u>Rpxxx</u>
Total Pembelian di Tahun 2019		Rpxxx
Dikurang: <i>Purchase Returns and Allowances</i>	Rpxxx	
Diskon Pembelian	<u>Rpxxx</u>	
Total Potongan Pembelian		<u>(Rpxxx)</u>
Pembelian Bersih		Rpxxx

Sama halnya dengan pembelian, penjualan yang diikutkan dalam komponen laporan keuangan adalah penjualan bersih, penjualan bersih adalah penjualan dimana uang atas hasil penjualan tersebut diterima oleh perusahaan dagang. Data yang diperlukan untuk mendapatkan nilai pembelian bersih adalah nilai penjualan selama periode akuntansi, *sales returns and allowances*, biaya angkut (*freight cost*) dan diskon pembelian.

Yang perlu diperhatikan adalah, bisa jadi salah satu atau beberapa komponen penghitungan tersebut tidak ada, dikarenakan misalnya tidak ada diskon yang diberikan atau selama melakukan penjualan tidak ditemukan adanya keluhan atas barang yang dijual.

Hasil dari penghitungan penjualan bersih ini akan diikutkan dalam penyusunan laporan rugi laba yang nanti akan dikurangi Harga Pokok Penjualan sehingga akan menghasilkan nilai Laba Kotor (*gross profit*)

Penghitungan Penjualan Bersih dapat dilihat pada skema berikut ini:

MATA KULIAH: FINON AKUNTANSI (MMDA33)

RINGKASAN MATERI 4 : AKUNTANSI PERUSAHAAN DAGANG
PROGRAM STUDI : MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS

Penghitungan Penjualan Bersih Tahun 2019

Penjualan Tahun 2019		Rpxxx
Dikurang:	<i>Sales Returns and Allowances</i>	Rpxxx
	Biaya Angkut (bila ada)	Rpxxx
	Diskon Penjualan	<u>Rpxxx</u>
Total Potongan Penjualan		<u>(Rpxxx)</u>
Penjualan Bersih		Rpxxx