

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada masa ini kebutuhan masyarakat semakin lama semakin besar. Kebutuhan-kebutuhan untuk modal usaha, pendidikan, perumahan dan kebutuhan lainnya yang memerlukan dana tidak sedikit pula sehingga membutuhkan bantuan pembiayaan. Diimbangi dengan peningkatan ekonomi yang terus bertumbuh secara berkesinambungan menyebabkan sektor-sektor kehidupan termasuk ekonomi dan inovasinya semakin berkembang pula dalam melayani dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Karena didalam masyarakat pada umumnya tidak ada manusia yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa bantuan orang lain, manusia adalah mahluk sosial sehingga membutuhkan individu lainnya. Dengan demikian tidaklah mengherankan jika, sebagian masyarakat saat ini mau tidak mau berhutang piutang untuk dapat memperoleh tambahan dana dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya.

Perekonomian yang sangat sulit yang dirasakan kebanyakan orang Indonesia sekarang ini, menyebabkan masyarakat kelas bawah dan kelas menengah yang memerlukan sarana transportasi yang sesuai dengan tingkat pendapatan mereka sehari-hari atau perbulannya. Sarana transportasi itu pada umumnya digunakan untuk digunakan sebagai penunjang menjalankan kegiatan mencari nafkah untuk kehidupan sehari-harinya.

Ada dua karakter dari organisasi yang sedang berkembang saat ini, yakni mendapatkan laba yang sebanyak-banyaknya dan juga organisasi

nirlaba yang tidak mencari laba, namun berusaha memberikan pelayanan dan bantuan untuk masyarakat melalui berbagai kegiatan yang dilakukan.

Salah satu jenis perusahaan yang ingin mendapatkan laba didalam pendiriannya adalah perusahaan jasa dan perdagangan, tidak sedikit perusahaan yang memberlakukan prosedur penjualan dengan cicilan atau mengangsur kepada konsumennya agar produk atau jasa yang dijualnya laku dan dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan. Namun resikonya adalah piutang yang tak tertagih bisa semakin besar jika cara menjual yang diterapkan adalah dengan cicilan, tetapi bisa menimbulkan potensi kerugian apabila terjadi volume kenaikan yang besar.

Didalam memenuhi kebutuhan transportasi untuk publik, ikut serta dalam berpartisipasi memberikan lowongan kerja untuk para pemuda dan juga orang-orang yang masih berusia produktif yang bergerak diinstitusi finansial terutama *finance* atau bidang pembiayaan, yang bisa diketahui dengan semakin beragamnya jenis perusahaan *finance* yang membantu masyarakat untuk mempunyai kendaraan bermotor dengan lebih mudah.

Metode angsuran atau cicilan diketahui banyak peminatnya, terutama penjualan produk—produk yang harganya cukup mahal. Hal ini disebabkan calon konsumen yang tidak mampu untuk membayar tunai harga produk secara penuh dan memandang dengan cara mengangsur atau cicilan lebih terjangkau dan menguntungkan.

Peranan lembaga finansial sangat diperlukan baik itu perbankan ataupun non-perbankan khususnya yang berhubungan dengan peningkatan kesejahteraan umum secara langsung. Disamping itu, saat ini perkembangan lembaga finansial baik bank maupun non bank yang disebut sebagai lembaga pembiayaan konsumen, yang makin besar hingga saat ini, karena layanan dan fasilitas pembiayaan dari bank yang masih

belum merata diseluruh daerah. Disebabkan kendala yang sangat banyak membuat konsumen tidak mudah untuk mendapatkan dana dari bank konvensional, maka dari itu lembaga-lembaga keuangan seperti leasing, finance adalah opsi yang potensial dan penting untuk dijadikan pertimbangan oleh konsumen. Perkembangan lembaga finansial yang makin meningkat karena adanya kebutuhan masyarakat memenuhi kebutuhannya, atau adanya tuntutan gaya hidup yang ingin memiliki barang dengan waktu singkat, dan persyaratan yang tidak rumit.

Consumer finance atau pembiayaan konsumen merupakan usaha pembiayaan untuk menyediakan produk sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen dengan cara membayar secara cicilan atau angsuran.

Lembaga finansial yang usahanya berfokus pada fungsi-fungsi pembiayaan baik itu untuk menyediakan dana ataupun modal bagi masyarakat dan tidak menarik iuran atau modal dari masyarakat langsung. Kompetisi pada insitusi *finance*, mengakibatkan tiap-tiap lembaga finansial menerapkan sistem yang lebih mudah, agar masyarakat dan calon peminjam (debitur) , diantaranya dengan menyiapkan berbagai opsi produk dan juga tingkat bunga yang kompetitif serta berusaha memperbaiki layanan dan berbagai fasilitas untuk memudahkan dan menarik konsumen.

Tetapi ada beragam akibat dari masyarakat yang memilih menggunakan jasa lembaga keuangan demikian, diantaranya tagihan suku bunga yang lebih besar daripada yang dikenakan oleh bank konvensional. Dengan demikian, pada dasarnya tipe kredit yang disediakan masuk dalam jenis kredit kecil ataupun dengan nilai pinjaman yang kecil. Disamping itu, kredit konsumtif lebih diperhatikan oleh lembaga pembiayaan konsumen karena konsumen pada umumnya tidak terpengaruh karena tingginya suku

bunga yang dikenakan. Karena jenis konsumen ini lebih memikirkan besar angsuran dibandingkan harga produk yang dapat dibayar secara bulanan sesuai dengan kesanggupan mereka membayar tiap bulan angsuran yang dikenakan tersebut.

PT. Nusa Surya Ciptadana yang lebih dikenal dengan nama NSC *Finance* yang bergerak dibidang penyediaan dana *cash*, yang memfokuskan pada menjual kendaraan dengan cara angsuran serta menyediakan pinjaman dana dengan menjaminkan BPKB sepeda motor ataupun Mobil atau disebut sebagai fidusia, dimana usahanya menerapkan sistem dengan *refinancing*. Maksud dari *refinancing* yaitu kesepakatan membiayai konsumen dalam membeli barang dengan membuat perjanjian membayar konsumen pada barang modal kembali yang sudah dimilikinya untuk perusahaan NSC *Finance* yang membantu konsumen lebih mudah memperoleh kredit pinjaman *cash*.

Pada faktanya, *refinancing* masih belum banyak dikenal oleh publik secara merata sebab institusi pembiayaan *cash* ini pada dasarnya menerapkan transaksi usaha dengan memberikan pinjaman pembiayaan kepada konsumen dalam bentuk barang, kemudian atas permintaan konsumen kreditur akan membayar pembelian produk yang selanjutnya dimasukkan dalam kontrak jual beli kredit dan peminjam atau debitur harus melakukan pembayaran dengan cicilan atau angsur sesuai kesepakatan tiap bulannya sesuai harga barang yang dibeli hingga lunas.

Perjanjian yang dibuat oleh PT. NSC *Finance* yaitu pembiayaan konsumen adalah perjanjian pinjaman uang kepada konsumen atau menjual barang dari penyedia dimana PT NSC *Finance* posisinya sebagai kreditur dan konsumen merupakan debiturnya. Pada kontrak itu pihak peminjam dan pemberi pinjaman menjadikan motor sebagai obyek properti

yang bisa digunakan sebagai jaminan. Motor adalah barang bergerak dengan demikian perjanjiannya bisa dilaksanakan dengan fidusia atau gadai. Kedua belah pihak yang terlihat bersepakat untuk membuat perikatan dengan fidusia supaya konsumen tetap dapat memanfaatkan atau menggunakan sepeda motor yang dibiayai itu.

Tujuan utama dari setiap perusahaan pada prinsipnya adalah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya dari kegiatan operasional yang dilakukan. Demikian pula perusahaan seperti halnya PT. NSC *Finance*. Perusahaan juga berusaha untuk bisa menjaga kesinambungan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional atau disebut sebagai *going concern*.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis ingin membahas lebih lanjut mengenai sistem pelaksanaan kredit dan analisis metode pada pendapatan bunga angsuran yang didapatkan oleh perusahaan pembiayaan seperti PT. NSC *Finance*. Penelitian ini kemudian diberikan judul yaitu **“ANALISIS PERHITUNGAN PENDAPATAN BUNGA PADA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN KONSUMEN (STUDI KASUS PADA PT.NUSA SURYA CIPTADANA SIDOARJO).”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah penerapan metode perhitungan bunga penjualan angsuran pada PT Nusa Surya Ciptadana Sidoarjo?
2. Bagaimanakah perbandingan antara hasil perhitungan bunga penjualan angsuran yang diterapkan perusahaan dengan hasil perhitungan bunga penjualan angsuran dengan menggunakan metode anuitas?

1.3 Tujuan Penelitian

Pada setiap penelitian yang dilakukan ada tujuan yang ingin dicapai. Begitupula didalam penelitian, tujuan-tujuan yang berkaitan dengan objek penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui metode perhitungan bunga penjualan angsuran yang diterapkan di PT Nusa Surya Ciptadana Sidoarjo.
2. Untuk membandingkan antara metode perhitungan bunga penjualan angsuran yang diterapkan di perusahaan dengan metode perhitungan bunga penjualan angsuran dengan metode annuitas.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam peneltian ini adalah:

1. Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan mengenai akuntansi bagi peneliti dan pembaca.
2. Penelitian juga dapat digunakan sebagai informasi tambahan mengenai pengelolaan pembayaran kredit dengan mengetahui metode penentuan bunga yang memberikan hasil paling optimal untuk perusahaan.
3. Penelitian dapat meningkatkan pengetahuan untuk peneliti mengenai berbagai praktek perhitungan akuntansi pada lembaga pembiayaan konsumen khususnya menghitung pendapatan bunga.
4. Penelitian dapat memberikan informasi atau wawasan bagi masyarakat yang ingin mengajukan pinjaman pembiayaan konsumen ke lembaga penyedia jasa keuangan.