

## **SURAT KETERANGAN**

Nomor: 1060/UNUSA/Adm-LPPM/X/2020

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya menerangkan telah selesai melakukan pemeriksaan duplikasi dengan membandingkan artikel-artikel lain menggunakan perangkat lunak **Turnitin** pada tanggal 07 Oktober 2020.

Judul : *Credit Shopping* sebagai Solusi Pemuas Kebutuhan Kaum Hawa  
Penulis : Dina Anggraeni Susesti  
No. Pemeriksaan : 2020.10.16.505

Dengan Hasil sebagai Berikut:

**Tingkat Kesamaan diseluruh artikel (*Similarity Index*) yaitu 14%**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 16 Oktober 2020

Ketua LPPM



UNUSA  
LPPM

Dr. Ubaidillah Zuhdi, S.T., M.Eng., M.S.M.  
NPP: 18101208

**LPPM Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya**

Website : lppm.unusa.ac.id

Email : lppm@unusa.ac.id

Hotline : 0838.5706.3867

# Credit\_Shopping\_sebagai\_Solusi \_Pemuas\_Kebutuhan\_Kaum\_Ha wa.pdf

*by*

---

**Submission date:** 07-Oct-2020 07:22PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1407946302

**File name:** Credit\_Shopping\_sebagai\_Solusi\_Pemuas\_Kebutuhan\_Kaum\_Hawa.pdf (146.63K)

**Word count:** 609

**Character count:** 3762

# Credit Shopping sebagai Solusi Pemuas Kebutuhan Kaum Hawa

22 Juni 2020



**Dina Anggraeni Susesti, S.E., M.SA - Dosen Akuntansi, Fakultas Ekonomi Bisnis (FEB)**

BELANJA atau bahasa trennya shopping sebagai bagian kehidupan kita sehari-hari khususnya bagi kaum hawa. Segala pemenuhan kebutuhan sehari-hari pun kita tempuh dengan pembelanjaan.

Mulai dari kebutuhan akan pangan, sandang, dan papan. Transaksi belanja kredit dapat dilakukan secara tatap muka atau offline maupun online. Kita juga tanpa sadar telah menjalani dua tipe transaksi jual beli ini yakni secara tunai dan kredit.

Faktor di dalam pembelanjaan kredit ini memiliki standar untuk mempengaruhi permintaan pada konsumen. Dengan membuat standar kredit akan dapat menaikkan permintaan akan barang yang di jual. Tetapi, akan menimbulkan biaya untuk membuat piutang tambahan dan penjual harus siap dengan resiko kerugian akibat piutang tak tertagih.

Banyaknya perusahaan ritel melakukan penawaran penjualan kredit, promo cicilan 12x, atau dengan cicilan tanpa bunga dalam tempo 3 bulan. Sudah pasti konsumen tanpa berpikir panjang untuk dapat membeli barang dengan sistem kredit dengan dan keuntungan.

Promo kredit yang di tawarkan sangat beraneka ragam, dari minimum sampai maksimum. Promo di berikan untuk kaum hawa dapat menggunakan kartu kredit, belanja memakai dompet digital dsb.

Apalagi di tengah situasi pandemic corona penurunan suku bunga kartu kredit menjadi 2% setiap bulannya dan nilai minimum pembayaran kartu kredit di pangkas menjadi 5 persen

Adapun keunggulan di dalam pembelanjaan secara kredit ini jatah bulanan tidak akan terkuras habis.

Semisal, gaji anda 1 bulan 2 juta harga barang yang di tawarkan 8 juta dengan adanya kredit anda tidak akan menghabiskan uang tabungan anda tetapi anda akan menghemat tiap bulannya.

Dan lebih bisa meminimalkan pengeluaran yang lebih. Namun, prioritas untuk membeli tetap di utamakan dengan kebutuhan super mendesak. Dalam hal ini di perlukan untuk pengecekan kebutuhan. Mana yang di rasa di lakukan pembelian kredit atau tidak.

Tawaran pembelanjaan dengan penjualan kredit angsuran yang di bayarkan membutuhkan waktu yang relatif lama, maka ada kemungkinan pembeli tidak dapat melunasi pembayarannya. Untuk menghindari hal tersebut biasanya penjual memiliki perjanjian salah satunya dengan meninggalkan jaminan ke penjual, dan hak kepemilikan barang dapat berpindah ke pembeli jika pembayarannya sudah lunas.

Adapun di dalam penjualan secara kredit memunculkan resiko piutang yang merupakan hak perusahaan untuk menerima uang, barang lain atau jasa dari langganannya, atau pihak lain sebagai kontra prestasi atas barang atau jasa yang di berikan.

Piutang di laporkan pada neraca baik sebagai pos lancar maupun tidak lancar. Piutang yang di harapkan akan tertagih atau di lunasi oleh pelanggan dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus kegiatan usaha normal yang di klasifikasikan sebagai aktiva lancar sedangkan sisanya akan di golongan sebagai aktiva tidak lancar.

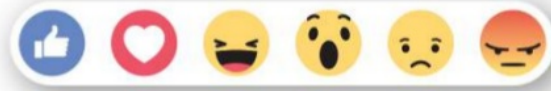
Oleh sebab itu, perlu di cermati penggunaan credit shopping semisal dengan credit card meski mudah tetapi menimbulkan tagihan jangan sampai over limit gunakan limit dengan bijak idealnya maksimal limit yang terpakai di kartu kredit adalah 70 – 75 persen dari total limit.

Selalu berdisiplin ddalam membayar tagihan secara penuh dan tepat waktu dan lunas tagihan setiap bulannya. Sehingga tidak perlu membayar bunga atas tagihan tersebut.

Sehingga, pengguna akan meminimalkan resiko yang bisa timbul dari penggunaannya dan merasakan manfaat keuntungan secara maksimal dengan

terhindar dari masalah keuangan bunga yang mencekik tiap tagihan bulan belanja. \*

### Bagaimana Reaksi Anda?



---

---

# Credit\_Shopping\_sebagai\_Solusi\_Pemuas\_Kebutuhan\_Kaum\_H.

---

## ORIGINALITY REPORT

---

**14%**

SIMILARITY INDEX

**14%**

INTERNET SOURCES

**0%**

PUBLICATIONS

**4%**

STUDENT PAPERS

---

## MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

---

14%

★ [enginkhumalo.blogspot.com](http://enginkhumalo.blogspot.com)

Internet Source

---

Exclude quotes  On

Exclude bibliography  On

Exclude matches  < 1%