

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan salah satu penggerak perekonomian di setiap negara, seperti yang telah kita ketahui belakangan ini telah banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baik itu skala kecil, menengah, maupun besar dengan beraneka ragam bidang usaha. Perusahaan adalah organisasi yang mempunyai kegiatan tertentu untuk mencapai tujuan. Tujuan didirikannya perusahaan ialah untuk mencapai laba sebesar-besarnya dengan biaya yang kecil.

Setiap perusahaan selalu mempunyai target yang telah ditetapkan setiap tahunnya. Perusahaan selalu berusaha menembus angka penjualan yang telah ditargetkan dengan berbagai macam strategi. Ada beberapa strategi penjualan yang dilakukan perusahaan saat ini, seperti penjualan secara tunai, penjualan secara pesanan, penjualan secara angsuran, penjualan secara konsinyasi dan lain-lain, akan tetapi masalah yang seringkali melanda perusahaan dalam pencapaian target ialah berkenaan dengan masalah pemasaran produk yang disebabkan oleh berbagai macam aspek diantaranya persaingan dari perusahaan sejenis, kejenuhan pasar dan lain-lain yang menambah kesulitan perusahaan yang bersangkutan. Salah satu cara untuk mengatasi masalah ialah melalui penjualan konsinyasi.

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor* (Halim, 2015) Penjualan yang dilakukan dengan sistem konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memperluas daerah pemasaran (Waluyo, 2004). Hal tersebut sangatlah mungkin karena dengan melakukan penjualan secara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan untuk bekerja sama. Dengan demikian daerah-daerah yang menjadi tujuan pemasaran perusahaan akan lebih mudah dijangkau, karena telah memiliki banyak mitra kerja sama untuk memasarkan produk-produk perusahaan tersebut.

Menurut Reeve dkk (2013:3) terdapat tiga jenis usaha yang bertujuan untuk mencari keuntungan :

1. Usaha jasa (*service businesses*) menyediakan jasa untuk pelanggan. Contohnya Bank Mandiri Tbk, Garuda Indonesia Tbk, dan Indosat Tbk.
2. Usaha dagang (*merchandising businesses*) menjual produk yang diperoleh dari pihak lain ke pelanggan. Contohnya: Matahari Putra Prima Tbk dan Hero Supermarket Tbk.
3. Usaha manufaktur (*manufacturing businesses*) mengubah input dasar menjadi produk yang dijual kepada pelanggan individu. Contohnya: Mayora Indah Tbk dan Mustika Ratu Tbk.

Toko Buku Penuntun adalah salah satu jenis usaha dagang. Kegiatan utama Toko Buku Penuntun ialah memperjual belikan berbagai macam buku, mulai dari buku taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi sebagai kebutuhan utama dalam dunia pendidikan, tidak hanya memperjual belikan buku, toko buku penuntun juga memperjual belikan buku mengenai kesehatan, agama, majalah serta alat tulis dan peralatan kantor. Penjualan konsinyasi sangatlah penting bagi Toko Buku Penuntun selain mendapat keuntungan dari sisi konsinyi seperti modal yang dikeluarkan tidaklah besar dan biaya operasional yang berkaitan dengan penjualan ditanggung oleh konsinyor. Perusahaan juga mendapatkan komisi apabila berhasil menjual produk yang dititipkan dan yang terpenting ialah perusahaan tidak dibebani resiko kerugian apabila gagal dalam menjual produk yang dititipkan oleh pihak konsinyor.

Pembukuan merupakan alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengontrol dan mengendalikan keuangan perusahaan serta menyajikan informasi keuangan kepada semua pihak yang membutuhkan. Perusahaan juga perlu memperhatikan pemilihan dan pemakaian metode-metode pencatatan yang akan berhubungan dalam penyusunan laporan keuangan. Salah satunya ialah berkenaan dengan metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi, terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak konsinyi. Pada prinsipnya, transaksi penjualan reguler terjadi apabila hak atas barang telah berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang, sedangkan dalam transaksi penjualan konsinyasi, apabila telah diserahkan barang titipan kepada konsinyi, maka hak atas barang masih berada pada pihak konsinyor. Hak tersebut akan berpindah dari konsinyor apabila konsinyi telah berhasil menjual barang

kepada pihak ketiga atau konsumen. Jika konsinyor membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka pencatatan harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler.

Prosedur penjualan reguler berbeda dengan prosedur penjualan konsinyasi dari segi pengakuan, pencatatan, dan pelaporan. Didalam penerapan penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan teori akuntansi. Contohnya adalah perusahaan mengakui barang-barang konsinyasi yang dikirimkan oleh konsinyor sebagai persediaannya. Pada saat penjualan terjadi perusahaan tidak melakukan pemisahan antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa metode yang digunakan perusahaan dalam prosedur penjualan konsinyasi ialah metode laba tidak terpisah. Berdasarkan uraian yang telah di bahas sebelumnya, penulis tertarik untuk mengangkat masalah sebagai topik penulisan dengan judul **“Analisis Perlakuan Akuntansi atas Penjualan Konsinyasi Pada Toko Buku Penuntun Palembang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya maka penulis dapat merumuskan masalah yang ada pada Toko Buku Penuntun yaitu

1. Bagaimana perlakuan akuntansi yang meliputi pengakuan, pencatatan, dan pelaporan atas penjualan konsinyasi dilihat dari sisi konsinyi (*consignee*) pada Toko Buku Penuntun Palembang?
2. Bagaimana alternatif perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi jika Toko Buku Penuntun menggunakan metode laba terpisah?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang jelas terhadap pembahasan, serta agar analisis menjadi terarah dan sesuai dengan masalah yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya. Pembahasan akan dilakukan mengenai perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi PT Niaga Swadaya bulan November s/d Desember 2015 meliputi pengakuan, pencatatan, dan pelaporan atas penjualan konsinyasi yang dilihat dari sisi konsinyi (*consignee*) pada Toko

Buku Penuntun Palembang. Penulis membandingkan dengan metode yang sama yakni metode laba tidak terpisah. Penulis juga memberikan alternatif perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi jika menggunakan metode laba terpisah.

1.4 Tujuan Dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan berdasarkan rumusan masalah dan ruang lingkup pembahasan yang akan dibahas yaitu

1. Untuk mengetahui praktik akuntansi atas penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun Palembang dari segi pengakuan, pencatatan, dan pelaporan atas penjualan konsinyasi dilihat dari metode laba tidak terpisah.
2. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi jika Toko Buku Penuntun menggunakan metode laba terpisah.

1.4.2 Manfaat Penulisan

1. Memberikan alternatif metode yang dapat diterapkan oleh perusahaan mengenai akuntansi penjualan konsinyasi.
2. Menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis mengenai penerapan akuntansi atas penjualan konsinyasi baik dalam hal teori maupun praktek yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Menjadikan laporan ini sebagai referensi bagi mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya Jurusan Akuntansi yang ingin mengkaji secara mendalam tentang topik yang dibahas.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam beberapa metode dan teknik berikut ini (Sugiyono, 2010:194):

1. Studi Lapangan (*Field Research*)
Yaitu studi yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung perusahaan yang menjadi objek penulisan. Metode ini dilakukan dengan tiga teknik, yaitu:
 1. Interview (Wawancara)
Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila

peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

2. Kuesioner (Angket)
Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
3. Pengamatan (*Observation*)
Adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan terhadap objek penelitian atau elemen langsung untuk mengetahui kegiatan operasional perusahaan.
2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)
Dengan menggunakan metode ini penulis mendapatkan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan ilmiah, resis atau disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, ensiklopedia, dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

Metode yang penulis digunakan dalam penulisan laporan akhir yaitu studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku, peraturan-peraturan, dan berbagai sumber bacaan lain yang berhubungan dengan permasalahan dan alternatif pemecahannya serta melakukan wawancara dengan pimpinan Toko Buku Penuntun untuk memperlengkap dan menguatkan data.

1.5.1 Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, data penelitian dikelompokkan menjadi dua yaitu (Sugiyono, 2010:194):

1. Sumber Primer
adalah sumber data langsung memberikan data kepada pengumpul data
2. Sumber Sekunder
adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Data yang digunakan penulis dalam penulisan laporan akhir ini ialah sumber sekunder yang meliputi Sejarah Toko Buku Penuntun, struktur organisasi dan uraian tugas pada Toko Buku Penuntun, perjanjian kerjasama dengan PT Niaga Swadaya, laporan penjualan konsinyasi pada bulan Desember 2015, dan laporan laba/rugi dan neraca periode 2015.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan sebagai kerangka acuan mengenai penulisan laporan akhir yang lebih terarah. Maka laporan akhir akan terdiri dari 5 (lima) bab. Setiap bab dibagi menjadi beberapa sub pokok bahasan, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini, penulis mengemukakan dasar serta permasalahan yang akan dibahas, yaitu latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, penulis akan menguraikan teori-teori yang terkait dengan penjualan konsinyasi dan literatur-literatur yang digunakan sebagai dasar dalam penulisan laporan akhir.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, meliputi sejarah singkat Toko Buku Penuntun Palembang, struktur organisasi dan pembagian tugas pada Toko Buku Penuntun Palembang, aktivitas perusahaan dan akuntansi penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun Palembang.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahasan dari rumusan masalah yaitu mengenai bagaimana perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun Palembang yang dimulai dari pengakuan, pencatatan dan pelaporan atas penjualan konsinyasi serta membahas alternatif perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi jika Toko Buku Penuntun menggunakan metode laba terpisah.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini adalah bab terakhir dimana penulis memberikan kesimpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, serta saran-saran yang diharapkan akan

bermanfaat bagi perusahaan yang menjadi objek penulisan yaitu Toko Buku Penuntun Palembang.