

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah organisasi yang melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk mendapatkan laba yang optimal agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Kelangsungan hidup perusahaan tersebut tentu saja tergantung kepada baik atau tidaknya manajemen dan sistem-sistem yang ditetapkan oleh perusahaan. Bidang usaha perusahaan dapat dibedakan menjadi beberapa kategori, diantaranya perusahaan yang memberikan suatu pelayanan atau *service* kepada konsumennya, perusahaan ini yang dikenal sebagai perusahaan jasa. Terdapat pula perusahaan yang melakukan produksi terhadap barang yang akan dijualnya, perusahaan ini dikenal dengan perusahaan manufaktur. Selain itu, perusahaan yang dalam kegiatan usahanya bergerak di bidang perdagangan atau yang lebih dikenal dengan perusahaan dagang.

Salah satu perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak di bidang perdagangan atau yang lebih dikenal perusahaan dagang melaksanakan kegiatan perusahaannya dengan melakukan kegiatan jual beli barang dagangan. Perusahaan dagang adalah salah satu bentuk perusahaan perseorangan, dimana perusahaan tersebut dimiliki, dikelola, dan dipimpin oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan. Dalam perusahaan dagang aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam menjual barang dagangannya, keberhasilan perusahaan dilihat dari hasil usaha perusahaan dalam melakukan penjualan barang dagangan yang ada di perusahaan tersebut.

Banyak faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha perusahaan dagang, salah satunya adalah pemasaran produk yang tepat untuk mencapai target penjualan yang diinginkan, faktor ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting. Tidak sedikit perusahaan yang merasa kesulitan dalam memasarkan barang dagangannya dan belum lagi dihadapi berbagai masalah, antara lain

persaingan dengan perusahaan sejenis, kualitas produk yang lebih baik, dan sebagainya. Untuk meraih pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan dapat melakukan penjualan dengan berbagai cara, diantaranya adalah penjualan konsinyasi.

Penjualan konsinyasi adalah penjualan barang dengan cara pemilik barang menitipkan barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual dengan memberikan komisi. Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *consignor* atau pengamanat, sedangkan pihak yang menerima barang disebut *consignee* atau komisioner. Penjualan yang dilakukan dengan cara ini lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan barang dagangannya, hal ini dikarenakan dengan penjualan konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan. Penjualan konsinyasi mempunyai manfaat baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner. Bagi pengamanat dapat bermanfaat untuk lebih mengenalkan produknya ke banyak konsumen, sehingga dapat memperluas daerah pemasarannya. Bagi komisioner manfaat yang dapat diperoleh yaitu dapat komisi apabila berhasil menjualkan barang titipannya. Apabila komisioner tidak berhasil menjualkan barang titipannya, maka komisioner tidak akan mengalami kerugian sama sekali karena barang yang tidak laku bisa dikembalikan kepada pengamanat.

Perbedaan yang mendasar antara transaksi penjualan biasa dengan transaksi penjualan konsinyasi, yaitu dalam hubungannya dengan penyerahan hak atas barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan biasa, hak atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang, sedangkan dalam transaksi penjualan konsinyasi meskipun telah terjadi perpindahan (penyerahan) barang dan perpindahan terhadap pengelolaan dan penyimpanan barang kepada *consignee*, hak milik atas barang yang bersangkutan masih tetap berada pada *consignor*. Hak milik barang akan berpindah dari *consignor* apabila *consignee* telah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga atau konsumen.

Adapun perbedaan yang lain adalah dari segi pengakuan pendapatan dan persediaan. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi *consignor* maupun bagi *consignee* sampai dengan barang dijual kepada pihak ketiga atau konsumen. Hal yang menyangkut persediaan yaitu

barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan *consignor* dan pihak *consignee* sendiri tidak boleh mencatat dan mempertimbangkan barang-barang konsinyasi itu sebagai persediaannya.

PD Toga Swalayan Palembang adalah sebuah perusahaan swasta yang bergerak di bidang perdagangan. Perusahaan ini menyediakan berbagai kebutuhan konsumen dengan keanekaragaman jenis barang dagangan yang dimilikinya. Persediaan barang dagang yang ada di perusahaan dagang ini terdiri dari persediaan yang dibeli secara tunai, kredit, dan barang-barang konsinyasi. Pembelian secara konsinyasi umumnya dilakukan terhadap barang-barang yang mudah rusak, barang yang laku pada saat tertentu atau musiman, dan barang yang belum dapat dipastikan berapa besar permintaannya.

Dalam perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi, PD Toga Swalayan Palembang belum melakukan metode pencatatan penjualan konsinyasi. Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk memilih judul **“Penerapan Metode Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PD Toga Swalayan Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat menentukan rumusan masalah yang akan dibahas, yaitu:

1. Belum diterapkannya pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi pada PD Toga Swalayan Palembang yang sesuai dengan teori akuntansi berlaku umum, baik dengan metode laba terpisah maupun metode laba tidak terpisah.
2. Dalam perlakuan barang konsinyasi, PD Toga Swalayan Palembang mengakui barang konsinyasi yang dititipkan oleh konsinyor sebagai persediaannya.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan dalam laporan ini lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan berdasarkan data penjualan konsinyasi terbanyak pada bulan Oktober dan November 2015. Pembahasan dilakukan terhadap perlakuan

akuntansi penjualan konsinyasi produk susu Frisian Flag yang penjualan konsinyasi tersebut diterima dari PT Sinar Mas Sejahtera Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis penerapan metode pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi pada PD Toga Swalayan Palembang, baik dengan menggunakan metode laba terpisah maupun metode laba tidak terpisah.
2. Untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyajikan perkiraan konsinyasi pada laporan laba rugi.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan masukan kepada perusahaan mengenai akuntansi penjualan konsinyasi yang dapat diterapkan.
2. Sebagai bahan referensi bagi pembaca yang akan melakukan penulisan laporan berikutnya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam menyusun laporan akhir ini dibutuhkan data yang andal, akurat, dan objektif serta mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Menurut Sugiyono (2010:194), metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara:

1. Riset Lapangan (*Field Research*)

Yaitu riset yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung perusahaan yang menjadi objek penulisan ini. Dalam riset ini penulis menggunakan dua cara, yaitu :

a) Interview (Wawancara)

Yaitu wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan mengenai informasi perusahaan dan pertanggungjawaban data yang ada dalam penulisan ini.

b) Kuisisioner (Angket)

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

c) Observasi (Pengamatan)

Yaitu pengumpulan data dengan peninjauan langsung mengenai kegiatan kerja didalam mengelola keuangan perusahaan.

2. Studi Kepustakaan

Yaitu metode pengumpulan data dengan membaca semua hal yang berkaitan dengan masalah yang dihadapi untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan.

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan kedua teknik diatas, yaitu Riset Lapangan dan Studi Kepustakaan. Untuk observasi penulis melakukan kunjungan secara langsung ke perusahaan, sedangkan riset lapangan penulis menggunakan cara *interview* (wawancara) lisan dengan pimpinan PD Toga Swalayan Palembang mengenai metode yang dipakai oleh perusahaan untuk mencatat penjualan konsinyasi.

1.5.2 Jenis Data

Data adalah kumpulan keterangan yang diperoleh dari suatu pengamatan yang dapat diolah menjadi informasi. Menurut Suharyadi dan Purwanto (2013: 3), berdasarkan cara memperolehnya data dibagi menjadi dua yaitu:

a. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya/ objek penelitian.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sudah diterbitkan dan digunakan oleh pihak lain.

Berdasarkan jenis-jenis data yang telah dijelaskan diatas, maka dalam penulisan laporan akhir ini penulis menggunakan data sekunder yang berupa laporan laba rugi, neraca, daftar penjualan konsinyasi dan laporan penjualan konsinyasi pada bulan Oktober dan November 2015 yang diterima dari PT Sinar Mas Sejahtera Palembang.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas, sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab. Setiap bab dibagi menjadi beberapa sub pokok bahasan. Sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini penulis akan menguraikan tentang latar belakang pemilihan judul, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini penulis akan memaparkan landasan teori yang akan dilakukan dalam pembuatan laporan akhir ini, antara lain pengertian penjualan, pengertian konsinyasi, keuntungan penjualan konsinyasi, akuntansi penjualan konsinyasi bagi pengamanat, akuntansi penjualan konsinyasi bagi komisioner, dan akuntansi penjualan konsinyasi bagi barang-barang yang belum laku terjual.

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini penulis akan menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan keadaan umum perusahaan, antara lain sejarah singkat berdirinya PD Toga Swalayan Palembang, struktur organisasi, uraian tugas, dan penerapan akuntansi keuangan atas penyajian laporan keuangan yang dilakukan oleh perusahaan.

BAB IV Pembahasan

Pada bab ini penulis akan menjelaskan hasil dari analisis perlakuan akuntansi terhadap analisis pengakuan dan pencatatan penjualan konsinyasi, dan analisis penyajian laporan keuangan penjualan konsinyasi yang dipisah.

BAB V Penutup

Setelah melakukan analisis pada bab IV, maka pada bab ini penulis akan mengemukakan kesimpulan dari pembahasan masalah yang ada, serta memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.