

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Bisnis merupakan hal yang selalu dapat ditemui dimana saja dan kapan saja. Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan laba. Upaya mencari keuntungan atau laba merupakan fokus utama dalam sebuah bisnis karena tanpa adanya keuntungan sebuah perusahaan tidak akan dapat berkembang dan bertahan dalam ketatnya persaingan yang ada. Untuk mampu menang dalam persaingan, perusahaan haruslah mempersiapkan diri dan memperhatikan tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan.

Pesatnya perkembangan dunia bisnis dan ketatnya tingkat persaingan di era teknologi seperti saat ini membuat perusahaan harus menyusun strategi usahanya untuk menjaga eksistensi bisnis mereka. Dalam mempersiapkan diri menghadapi persaingan, perusahaan perlu menyusun strategi agar tidak tenggelam akibat menjamurnya perusahaan baru yang diiringin dengan kemajuan teknologi yang semakin canggih. Perusahaan yang tidak mampu bertahan karena tidak mampu memanfaatkan peluang bisnis yang ada atau lemahnya strategi bisnis yang direncanakan akan mengantarkan perusahaan pada gerbang kebangkrutan. Upaya yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah menentukan sistem pemasaran yang baik guna meningkatkan penjualan yang akan berakibat pada meningkatkan keuntungan yang akan diterima oleh perusahaan serta memberikan pelayanan yang baik dan menjaga kualitas produk yang ditawarkan.

Mengenalkan produk pada konsumen sangat penting terhadap pemasaran suatu produk, terutama bagi perusahaan yang berniat untuk mengembangkan usaha dengan cara memperluas usaha mereka. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam memperluas usaha mereka salah satunya adalah dengan cara memperluas daerah pemasaran produk. Perusahaan dapat memperluas daerah pemasaran produknya dengan melakukan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan produk yang ditawarkan kepada pihak ketiga untuk dijual kepada konsumen dan pihak ketiga akan diberikan komisi atas penjualan produk tersebut. Penjualan produk yang dilakukan dengan cara melakukan konsinyasi merupakan salah satu alternatif bagi perusahaan untuk memasarkan produknya dengan

mudah. Hal demikian dilakukan karena dengan melakukan konsinyasi akan banyak pihak yang menjadi mitra bisnis bagi perusahaan. Dengan banyaknya mitra bisnis yang ada, perusahaan dapat mencapai tujuan untuk memasuki daerah pemasaran yang lebih luas lagi.

Akuntansi sangat berperan penting dalam pelaksanaan kegiatan penjualan konsinyasi di mana peran akuntansi dalam bisnis yang paling mendasar adalah kemampuannya dalam menyediakan informasi yang berhubungan dengan transaksi keuangan. Selain itu, akuntansi dalam penjualan konsinyasi juga bertujuan sebagai alat pengontrol dan pengendali penjualan di masa mendatang. Melalui informasi keuangan yang didapat, pihak yang berkepentingan dapat melakukan evaluasi dan menilai performa bisnis yang selama ini mereka jalani.

Pembukuan atau yang lebih dikenal dengan pencatatan akuntansi bukanlah hal yang asing dalam dunia bisnis. Namun bagi perusahaan yang masih berskala menengah tentunya pencatatan akuntansi yang mereka lakukan tidaklah rumit yang dilakukan oleh perusahaan yang sudah berskala besar. Kelemahannya banyak perusahaan yang berskala menengah atau berskala kecil sekalipun belum melakukan pencatatan akuntansi berdasarkan pada standar yang berlaku umum. Meskipun hal ini telah menjadi kelemahan dalam dunia bisnis, hal tersebut masih dianggap wajar karena perusahaan tersebut masih dalam fase perkembangan dan pembenahan menuju bisnis yang lebih besar dan maju. Kurangnya pengetahuan mengenai pembukuan itu sendiri menjadi kendala utama mengapa banyak perusahaan berkembang belum menerapkan pembukuan yang sesuai dengan standar keuangan yang berlaku umum.

Toko Buku Penuntun adalah salah satu unit usaha yang menjalankan kegiatan penjualan konsinyasi. Toko Buku Penuntun bertindak sebagai pihak konsinyi yaitu pihak yang menerima penitipan barang. Namun dalam pelaksanaannya, belum jelasnya pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Toko Buku Penuntun.

Berdasarkan pada uraian di atas maka penulis tertarik untuk menyusun laporan akhir dengan judul “Analisis Pencatatan Akuntansi dalam Penjualan Konsinyasi pada Toko Buku Penuntun”. Penulis berharap dengan adanya

penulisan laporan akhir ini dapat menjadi tuntunan bagi Toko Buku Penuntun untuk melakukan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan data dan informasi yang diperoleh dari Toko Buku Penuntun yaitu berupa nota penerimaan barang konsinyasi dari konsinyor pada bulan Maret dan data penjualan barang konsinyasi untuk bulan Maret dan April maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Belum diterapkannya pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi dari sisi pihak konsinyi sehingga Toko Buku Penuntun sulit menentukan laba yang diperoleh dari kegiatan penjualan konsinyasi yang dilakukannya.
2. Belum diterapkannya pembuatan laporan penjualan konsinyasi secara periodik untuk dikirimkan kepada konsinyor.

Berdasarkan pada uraian masalah di atas, maka dapat dirumuskan masalah pokoknya yaitu belum jelasnya pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun.

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan laporan ini lebih terarah dan terfokus terhadap permasalahan yang akan dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yaitu metode yang digunakan dalam pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi adalah metode laba terpisah dan metode laba tidak terpisah dengan periode konsinyasi selama sebulan tahun 2018.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan dalam penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi yang sesuai dengan standar dan prinsip akuntansi yang berlaku umum.
2. Untuk mengetahui mengetahui dan memisahkan laba penjualan konsinyasi dengan menggunakan alternatif pencatatan dalam penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode laba terpisah dan metode laba tidak terpisah.
3. Untuk mengetahui penyajian laporan penjualan konsinyasi yang memuat informasi mengenai penjualan barang konsinyasi, barang konsinyasi yang belum laku terjual dan pengiriman uang kas kepada konsinyor.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam penyusunan laporan akhir ini adalah:

#### **1. Bagi Penulis**

Sebagai aplikasi dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan masalah pencatatan akuntansi yang sesuai dengan standar yang berlaku umum.

#### **2. Bagi Perusahaan**

Analisis pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi dapat digunakan sebagai informasi bagi manajemen Toko Buku Penuntun dalam melakukan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum sehingga dapat disajikan secara wajar dan tepat.

### 3. Bagi Pengembangan Ilmu

Sebagai acuan atau pertimbangan bagi penulis berikutnya yang tertarik dengan masalah ini dan ingin menambah serta memperdalam penulisan ini dan sebagai referensi dalam penulisan laporan akhir mengenai analisis pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi.

#### 1.5. Metode Pengumpulan Data

Data adalah catatan atau kumpulan atas fakta atau bukti yang dijadikan untuk mendukung analisis terhadap permasalahan yang akan dibahas. Dalam penyusunan laporan akhir ini dibutuhkan data yang andal, akurat, dan objektif serta mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Adapun teknik-teknik pengumpulan data menurut adalah sebagai berikut:

##### 1. Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondenya sedikit/kecil. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur (peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh) maupun tidak terstruktur (peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap sebagai pengumpul datanya) dan dapat dilakukan secara langsung (tatap muka) maupun secara tidak langsung (melalui media seperti telepon).

##### 2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Serta merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan

tahu apa yang diharapkan dari responden. Kuesioner juga cocok digunakan jika jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang luas.

### 3. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain yaitu wawancara dan kuesioner. Karena observasi tidak selalu dengan obyek manusia tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.

Dari teknik pengumpulan data di atas, penulis menggunakan teknik interview (wawancara) dan observasi. Dalam penulisan ini, penulis merujuk pada Sugiyono (2013) bahwa sumber data yang dapat digunakan yaitu :

#### 1. Sumber Primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

#### 2. Sumber Sekunder

Sumber sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Laporan ini terdiri atas 5 (lima) bab yang mencerminkan rangkaian materi yang akan dibahas di mana tiap-tiap bab memiliki hubungan satu sama lain. Untuk memberikan gambaran secara menyelur dalam penulisan ini serta membantu pembaca memahami isi dari penulisan ini, penulis menguraikannya secara singkat mengenai isi dari masing-masing bab antara lain sebagai berikut:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab berisi uraian tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup permasalahan, tujuan penulisan dan manfaat penulisan, sumber data dan metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang digunakan menurut pendapat para ahli mengenai penjualan konsinyasi yang berhubungan dengan penulisan laporan ini. Beberapa teori tersebut antara lain pengertian, karakteristik, syarat, perjanjian, hak dan kewajiban, dan akuntansi dalam penjualan konsinyasi

## **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini penulis akan membahas mengenai gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, dan akuntansi penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun.

## **BAB IV PEMBAHASAN**

Dalam bab ini penulis akan membahas dan menganalisa berdasarkan teori-teori yang terkait dan gambaran mengenai akuntansi penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun yang dilengkapi dengan data dan informasi yang telah didapat, yaitu menganalisa mengenai penerapan akuntansi penjualan konsinyasi dan menyajikan laporan penjualan konsinyasi.

## **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV serta penulis juga memberikan saran-saran kepada pihak perusahaan yang diharapkan dapat membantu perusahaan memberikan gambaran bagaimana penerapan akuntansi penjualan konsinyasi yang sesuai dengan prinsip dan standar akuntansi yang berlaku umum.