

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha yang ketat di era global ini memaksa perusahaan untuk berpikir keras dalam usaha mempertahankan eksistensinya. Memperoleh laba adalah tujuan utama suatu perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usaha. Penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan karena dapat menjadi sumber pendapatan apabila penjualan tersebut terlaksana dengan lancar. Semakin tinggi jumlah penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Oleh karena itu, berbagai upaya ditempuh oleh perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualannya.

Seiring dengan perkembangan zaman, perusahaan melakukan penjualan konsinyasi sebagai alternatif pilihan selain penjualan tunai dan kredit. Penjualan konsinyasi dapat diartikan sebagai pengiriman atau penitipan barang. Penjualan konsinyasi dilakukan oleh pengamanat atau *consignor* yang menitipkan barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai penyalur atau komisioner dengan memberikan keuntungan berupa komisi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Barang yang dikirim dan dititipkan oleh pengamanat disebut sebagai barang konsinyasi, sedangkan barang yang diterima oleh komisioner disebut sebagai barang komisi.

Pada penjualan biasa, umumnya hak milik barang telah berpindah tangan jika barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli. Namun pada penjualan konsinyasi, hak milik barang masih tetap berada pada pengamanat sampai barang tersebut terjual oleh komisioner kepada pihak lain. Pada saat inilah, pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, sebaliknya komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan konsinyasi tersebut. Perusahaan yang menjual barang dengan konsinyasi dapat memperluas daerah pemasarannya sehingga tujuannya dapat tercapai.

Aktivitas penjualan konsinyasi yang dilakukan antara pengamanat dengan komisioner ini memerlukan pengawasan yang bertujuan untuk mengawasi masalah-masalah yang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian, karena barang yang sudah diterima oleh pihak komisioner masih menjadi tanggung jawab pihak pengamanat.

PT Ricky Musi Wijaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan distribusi pakaian dalam yang beralamat di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 49, blok D-VII Palembang. PT Ricky Musi Wijaya merupakan salah satu perusahaan yang melakukan penjualan secara konsinyasi. PT Ricky Musi Wijaya menyerahkan produknya kepada penyalur atau komisioner untuk dijual dengan memberikan komisi tertentu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Hal ini guna memperluas daerah pemasaran produk sehingga produk yang diproduksi oleh perusahaan dapat dikenal. Permasalahan utama dalam penjualan konsinyasi pada PT Ricky Musi Wijaya ialah kurangnya pengawasan dari pihak komisioner untuk melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang-barang yang dititipkan oleh perusahaan, sehingga menyebabkan kemasan barang sering rusak dan akhirnya barang tersebut dikembalikan ke perusahaan dengan alasan adanya kerusakan. Dengan adanya pengembalian barang tersebut bagi perusahaan menyebabkan kerugian pada biaya operasional serta adanya penumpukan barang di gudang.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka dalam penyusunan Laporan Akhir penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Konsinyasi Pada PT Ricky Musi Wijaya Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah yang akan penulis bahas yaitu bagaimana penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan konsinyasi pada PT Ricky Musi Wijaya Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Pembahasan dalam laporan ini dibatasi agar tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang telah ditentukan dan dari data yang telah didapat. Penulis akan membatasi pembahasan hanya pada sistem pengendalian internal atas penjualan konsinyasi pada PT Ricky Musi Wijaya Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian internal atas penjualan konsinyasi pada PT Ricky Musi Wijaya Palembang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat dalam penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penulisan ini diharapkan dapat menyajikan sebuah gambaran mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan konsinyasi yang diterapkan oleh perusahaan, serta sebagai bahan masukan bagi perusahaan sehingga tujuan dapat tercapai sesuai dengan harapan.

b. Bagi Penulis

1. Menambah wawasan, pengetahuan, serta pengalaman bagi penulis dalam penyusunan laporan akhir.
2. Penulis dapat mengembangkan dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh, khususnya mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan konsinyasi.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan laporan akhir ini tentunya penulis membutuhkan data-data pendukung sebagai bahan masukan untuk diolah. Teknik-teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2014:130) adalah sebagai berikut:

1. Wawancara
Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti dan untuk mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam yang mana jumlah respondennya juga 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
Kuesioner adalah 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 adalah 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.

Berdasarkan teknik pengumpulan data yang telah diuraikan di atas, maka dalam penulisan Laporan Akhir ini penulis menggunakan teknik wawancara dan observasi. Wawancara yang dilakukan yaitu tanya jawab secara langsung (tatap muka) maupun secara tidak langsung (melalui media telepon) kepada pihak perusahaan. Sedangkan observasi yaitu dilakukan dengan cara mengamati secara langsung bagaimana sistem pengendalian internal atas penjualan konsinyasi pada PT Ricky Musi Wijaya Palembang.

1.5.2 Sumber Data

Dalam penulisan ini, penulis merujuk pada Sanusi (2011:104) bahwa sumber data yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

1. Data Primer
Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Terkait dengan data sekunder, peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya. Data sekunder, selain tersedia di instansi, juga tersedia di luar instansi atau alokasi penelitian.

Berdasarkan sumber data di atas, maka penulis menggunakan kedua cara tersebut dalam pengambilan data di PT Ricky Musi Wijaya Palembang. Data primer berupa catatan hasil wawancara yang diperoleh melalui wawancara yang penulis lakukan dengan pihak perusahaan yakni mengenai sistem penjualan konsinyasi perusahaan. Sedangkan data sekunder berupa gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, serta pembagian tugas perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam laporan ini yang penulis gunakan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis akan mengemukakan latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metodologi penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis akan menguraikan teori-teori yang digunakan dalam melakukan analisa dan pembahasan masalah. Adapun teori-teori tersebut antara lain mengenai: sistem akuntansi, sistem pengendalian internal, sistem akuntansi penjualan, sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan konsinyasi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menjelaskan keadaan umum perusahaan yang meliputi: Sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, aktivitas perusahaan dan pembagian tugas, sistem pengendalian internal, sistem penjualan konsinyasi, bagan alir penjualan konsinyasi pada PT Ricky Musi Wijaya Palembang.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagian pembahasan atau analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, serta saran-saran yang diharapkan bermanfaat bagi kemajuan perkembangan perusahaan ini di masa yang akan datang.