BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perusahaan adalah tempat untuk melakukan kegiatan proses produksi barang atau jasa, hal ini disebabkan karena kebutuhan manusia tidak bisa digunakan secara langsung dan harus melewati sebuah proses yang mana barang tersebut dapat di pakai atau di gunakan, sehingga inti dari perusahaan ialah tempat melakukan proses produksi barang atau jasa hingga bisa digunakan oleh manusia, salah satu tujuan dari perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan, aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan, hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang, agar perusahaan dapat bertahan ditengah ketatnya di dunia bisnis maka penjualan barang dagang yang berkualitas baik memegang fungsi dan peranan sangat penting bagi suatu peusahaan, hal ini dikarenakan penjualan merupakan salah satu kunci yang menetukan keberhasilan suatu perusahaan dalm memperoleh laba

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan barang maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan, apabila penjualan dirasakan cukup besar sesuai dengan yang diinginkan serta cukup mantap, maka umumnya perusahaan harus mempertahankannya.

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan, ada beberapa macam transaksi penjualan yaitu penjulan tunai, penjualan kredit, penjulan tender, penjualan ekspoler, penjualan konsinyasi, dan penjualan grosir, menurut Basu Swastha tujuan dari penjualan yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapat laba tertentu menunjang pertumbuhan perusahaan (2005:404) dan menurut dari Henry Simamora penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa (2000:24)

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang di gunakan oleh perusahaan dalam kegiatannya untuk memperluas daerah pemasaran. Penjualan konsinyasi merupakan pengriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan.pemilik barang disebut dengan pengamat dan pihak yang dititipkan barang disebut komisioner serta barang yang dikirim oleh pengamat disebut konsinyasi.(junal ilmiah,hery harjono muljono)

Penjulan kosinyasi adalah penyerahan secara fisik oleh pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan , secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang ini tetap barada ditangan pemilik sampai barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Pihak yang memiliki barang disebut konsinyor,sedangkan pihak yang mengusahakan barang di sebut konsinyee Derbin (1995:158) menurut dari K. Fred Skousen, Earl K. Stice dan James D.

Stice konsinyasi adalah penyerahan barang dagangan dari pemiliknya kepada orang lain yang bertindak sebagai agen penjualan bagi pemilik barang dagangan dengan memperoleh komisi (2001:478)

ABBY merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan perlengkapan bayi. Di dalam aktivitas penjualannya, masih terdapat hal - hal yang harus dibenahi, Salah satunya adalah dalam hal penjualan. Mekanisme penjualan yang selama ini dilakukan oleh PT. ABBY masih belum mampu mencapai target laba yang di harapkan dikarenakan masih terdapat faktor-faktor penjualan yang harus diperbaiki. Menurut Yani selaku pemimpin perusahaan bahwa aktivitas penjualan terutama penjualan konsinyasi masih kurang efektif, dikarenakan didalam penjualan barang dagangannya PT.ABBY masih sulit untuk mencari konsinyee baru yang dikarenakan didalam memperkenalkan produknya kepada pihak lain masih kurang baik maka dari itu pihak lain masih sulit untuk menerima barang dari PT.ABBY dan tidak hanya itu saja, hal tersebut dapat dilihat didalam prosedur penjualan konsinyasi yang masih harus diperhatikan, permasalahan yang sering terjadi ialah setiap barang dagang yang di titipkan kepada pihak konsiyee, sering mengalami ketidak kesepakatan didalam kontrak perjanjian penjualan konsinyasi antara pihak konsinyor dan pihak konsinyee maka dari itu hasil dari penjualan konsinyasi masih belum sesuai dengan target yang diharapkan oleh perusahaan dan disetiap transakasi penjualan yang dilakukan oleh PT.ABBY kepada pihak konsinyee didalam suatu pencatatan penjualan konsinyasi di PT. ABBY juga masih kurang baik.

Bahwa sebenarnya konsinyasi mengandung beberapa keuntungan tertentu dibandingkan dengan penjualan langsung barang-barang kepada perusahaan-perusahaan pengecer atau kepada pedagang-pedagang yang telah mempunyai sejumlah besar pelanggan, Konsinyor lebih menyukai konsinyasi dari pada penjualan biasa disebabkan alasan-alasan berikut konsinyasi mungkin merupakan satu-satunya cara yang memungkinkan mendapatkan produsen atau penyalur besar (distributor) memperoleh daerah pemasaran yang lebih luas. Harry Simons (2000:293)

Berdasarkan uraian diatas,penulis menarik suatu kesimpulan untuk judul tugas akhir mengenai **"Tinjauan Terhadap Prosedur Penjualan Konsinyasi Pada PT. ABBY "**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah.

Menetapkan masalah-masalah yang akan di tinjau terhadap suatu perusahaan. Dalam penelitian ini yang menjadi identifikasi masalah adalah sebagai berikut.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi permasalahan diatas, maka identifikasi dalam penelitian ini adalah:

1. Aktivitas penjualan konsinyasi yang selama ini di terapkan oleh PT.ABBY masih belum mampu memenuhi target yang diharapkan perusahaan

2. Mekanisme pencatatan penjualan konsinyasi yang selama ini dilakukan oleh PT. ABBY masih kurang baik.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah di uraikan diatas, maka penulis mencoba mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penjualan konsinyasi di PT. ABBY serta hambatan apa saja yang sering terjadi
2. Bagaimana mekanisme pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh PT. ABBY?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitaian

Maksud dari penelitian yang dilakukan penulis yaitu ingin mengetahui bagaimana aktivitas penjualan konsinyasi di perusahaan ABBY , dalam penelitian karya ilmiah berbentuk tugas akhir guna memenuhi syarat kuliah jenjang diploma

1.3.2 Tujuan Penelitian

Mengacu pada identifikasi permasalahan diatas maka tujuan dari penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan konsinyasi PT. ABBY serta hambatan apa saja yang sering terjadi
2. Untuk mengetahui mekanisme pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan PT. ABBY

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan akan diperoleh informasi yang akurat dan relevan yang dapat digunakan bagi semua yang berkepentingan diantaranya:

1. Penulis

   Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan dalam aktivitas penjualan dan merupakan media pembanding antara teori yang telah diperoleh dari perkuliahan dengan aplikasinya pada perusahaan yang di teliti oleh penulis

2. Perusahaan

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pemikiran untuk dijadikan sebagai bahan masukan untuk kemajuan perusahaan tersebut terutama dalam penjualan

3. Akademis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan tentang aktivitas penjualan dan dapat menjadi bahan refrensi khususnya untuk mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan karya ilmiah ini.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melaksanakan penelitian di PT. ABBY Jl. Kopo No 594 Bandung

Tabel 1.1

Waktu pelaksanaan Penelitian

No	Kegitan	Bulan				
		Maret 2012	April 2012	Mei 2012	Juni 2012	Juli 2012
I	**Tahap Persiapan :**					
	1. Membuat proposl tugas akhir.	■				
	2. Menentukan tempat penelitian	■	■	■		
II	**Tahap Pelaksanaan :**					
	1. Mengajukan outline dan	■	■			
	proposal tugas akhir	■	■			
	2. Meminta surat pengantar		■	■	■	
	ke Perusahaan		■	■	■	
	3. Penelitian di Perusahaan		■	■	■	■
	Bimbingan tugas akhir		■	■	■	■
III	**Tahap Pelaporan :**					
	1. Menyiapkan draft tugas akhir	■	■	■	■	■
	2. Sidang tugas akhir					■
	3. Revisi tugas akhir		■	■	■	■
	4. Penyerahan tugas akhir					■