BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Berdasarkan teori-teori serta metode penelitian yang digunakan, maka bab ini akan menjelaskan mengenai hasil penelitian yang diperoleh dari suatu perusahaan. Hasil penelitian tersebut berupa data-data yang ada kaitannya dengan prosedur penjualan konsinyasi pada *Factory outlet the summit.* data-data tersebut akan digunakan penulis untuk menjawab masalah-masalah yang terdapat dalam penelitian sehingga tujuan penelitian ini dapat tercapai.

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Semua outlet yang didirikannya merupakan bagian dari manajemen dari outlet yang tergabung dalam *The Big Price Cut* yang memiliki motto "*we cut the price but not the quality". Factory Outlet* yang didirikan Perry merupakan outlet baru dengan bisnis busana sisa ekspor dan impor. Untuk menghindari kejenuhan pasar, beliau terus berusaha menciptakan inovasi juga menjual *tendsetter.*

Salah satu usahanya yaitu dengan membuka *factory outlet* bergaya galeri dengan nama *The summit ,* yang berlokasi di Jalan Riau No. 36 Bandung. *The summit* adalah sebuah *factory Outlet* yang sangat memanjakan kaum adam yang gemar berbelanja dan senang berburu barang – barang bermerek. Di *The summit* anda akan menjumpai toko dengan suasana yang berbeda dengan *factory outlet-factory outlet* lainnya, dimana ruangannya memiliki konsep – konsep yang berbeda dan unik. Dimana terdapat ruangan

ekslusif yang menyedikan pakaian formal seperti setelan jas, kemeja – kemeja kantor, dasi, tas – tas *branded.* Disisi ruang lain ada ruangan yang berkonsep hip – hop, dimana ruangan ini menyediakan pakaian-pakaian bagi mereka pria yang gemar pakaian *casual* , juga terdapat tempat rokok yang unik, dompet – dompet dan asesoris yang sangat lelaki sekali, di ruangan lainnya terdapat koleksi celana jeans yang beraneka ragam. Di *The summit* anda juga dapat menjumpai *Sishha* yang merupakan rokok khas timur tengah dengan berbagai rasa tembakaunya. Tersedia juga parfum, kaca mata dan pakaian *Army Look* hingga kondom pun dapat anda jumpai di sana, dimana semuanya ini dijual dengan harga miring..

Visi :

A. Sebagai *outlet* yang selalu mempersembahkan produk yang terbaik bagi konsumennya.
B. Sebagai *outlet* yang nyaman untuk dikunjungi konsumen.
C. Menjadi *trendsetter* yang memiliki prduk yang variatif dan inovatif.

Misi :

A. Membuka lapangan kerja baru yang diharapkan menyerap tenaga kerja yang sesuai dengan kompetensi yang dibutuhkan, sehingga tenaga kerja tersebut dapat mengembangkan diri.
B. Sebagai sarana untuk penyaluran kreativitas generasi muda kota Bandung.
C. Menumbuhkan kembali semangat usaha kecil-menengah.
D. Menyediakan fasilitas remaja dalam mengekspresikan diri.

4.1.2 Struktur Organisasi Prosedur

Sumber: The summit Factory Outlet, Agustus 2006

Gambar 2.1 Struktur Organisasi *The summit* Factory Outlet

4.1.2 Deskripsi Tugas

Berikut deskripsi tugas masing-masing yang tertulis di *Factory outlet the summit* Bandung:

1. ***Store Manager***
    a. Menyusun dan menetapkan rencana kerja secara periodik dalam upaya pencapaian target
    b. Menyusun strategi penjualan
    c. Menerima semua laporan kegiatan operasional
    d. Melakukan *briefing* kepada *coordinator supervisor*
    e. Melakukan penilaiaian berkala kinerja *supervisor*
2. ***Coordinator Supervisor***
    a. Mengkoordinator semua kegiatan operasional yang berada di bawah tanggungjawabnya, seperti order, stok penjualan, display, penjualan, kebersihan, kenyamanan, keamanan serta kepuasan konsumen
    b. Melakukan *briefing* kepada *supervisor*
3. **HRD *Supervisor***
    a. Mengawasi kehadiran serta keberadaan semua karyawan yang bertugas
    b. Melakukan *briefing* kepada *coordinaotr counter* dan timnya
    c. Melakukan penilaian berkala kinerja semua karyawan
    d. Membuat laporan penjualan mingguan dan bulanan
4. ***Product Supervisor***

a. Mengawasi ketersediaan dan kelengkapan barang baik setiap hari maupun even khusus
b. Memastikan sarana dan prasarana yang ada di lapangan masih berfungsi dengan baik
c. Melakukan *survey competitor* dan melakukan analisa perbaikan
d. Membuat laporan penjualan dan omzet migguan dan bulanan

5. *Logistic Manager*

a. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan kesediaan barang
b. Melakukan perputeran produk jual yang ada di dalam toko

6. *Administration*

a. Mengeluarkan surat edaran resmi dari toko
b. Mencatat absen kehadiran karyawan
c. Membuat laporan pertanggung jawaban absen kehadiran karyawan setiap bulannya

7. *Customer Relation*

a. Bertanggung jawab terhadap display
b. Bertanggung jawab terhadap kebersihan, display media dan alat pendukungnya
c. Membina hubungan baik dengan pelanggan

8. Kasir

a. Menerima pembayaran dari produk yang terjual
b. Membuat laporan penjualan setiap hari

9. Pramuniaga

a. Melayani *customer*

b. Menjaga dan membina hubungan baik dengan *customer*

4.1.3 Aktivitas Peusahaan

Factory outlet the summit bergerak dalam bidang pakaian, di mana kami memproduksi T-shirt, celana panjang, celana pendek, jaket, tas, ikat pinggang, dompet, topi serta *accesoris* lainnya. Sesuai dengan konsep awal kami, jumlah dari produk yang kami pasarkan dapat dikatakan sangat terbatas. Hal ini dilakukan untuk menjaga nama perusahaan kami agar tidak dikatakan sebagai produk ”pasaran”.

Kegiatan perusahaan di *The summit Factory Outlet* adalah sebagai berikut :

1. *Factory Outlet*

   Factory Outlet merupakan sebuah layanan atau tempat perusahaan oleh para konsumen untuk mendapatkan produk *The summit Factory Outlet* secara modern dan menyuguhkan berbagai pilihan jenis barang – barang yang diproduksi, selain menyuguhkan produk- produk sendiri perusahaan menyuguhkan barang-barang dai lain *partners* yang lebih memberikan banyaknya pilihan bagi para konsumen.

2. *Order* / Pesanan

   Perusahaan menerima order / pesanan baik itu untuk *Merchandise*, seragam, dan lain sebagainya.

3. *Retail*

Perusahaan menerima untuk meretailkan barang kepada para mitra usaha, memakai sistem pembayaran *Consigment Free* (Konsinyasi) ataupun pembelian produk dengan sistem penjualan putus.

4.2 Hasil Analisis Deskriptif/Kualitatif

Pada bab ini penulis akan memaparkan apa yang penulis teliti dari *Factory outlet the summit.* adalah salah satu perusahaan yang memproduksi barang seperti kaos, kemeja, celana pria dan wanita dimana hasil produksinya selain dijual sendiri penjualannya dilakukan secara konsinyasi.

4.2.1 Prosedur penjualan *Factory outlet the summit.*

Prosedur penjualan konsinyasi yang diterapkan dan dilaksanakan oleh *Factory outlet the summit* dimana store manager sebagai orang yang terpercaya dari perusahaan yang bertugas mengatur dan mengawasi penjualan konsinyasi. Semua keputusan mengenai kerjasama dengan pemasok sampai dengan negosiasi diatur oleh store manager yang sebelumnya telah mendapat perizinan dan penugasan dari owner *Factory outlet the summit*.

Kerja sama mengenai penjualan konsinyasi dapat terjalin melalui penawaran dari pemasok untuk memasarkan psoduknya di *factory outlet the summit*. Akan tetapi perusahaan selaku pihak konsinyi berhak untuk memilih pemasok mana saja yang akan menjadi *partner* bisnisnya.

Proses kerjasama anatr pihak perusahaan dengan pemasok terlihat sudah terjalin dengan baik terlihat dengan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak. Kesepakatan antara pihak perusahaan dengan pemasok berupa negosiasi mengenai barang konsinyasi, penetapan komisi, jangka waktu konsinyasi, prosedur pengiriman barang, prosedur retur barang, dan prosedur pembayaran. Setelah melakukan negosiasi antara pihak konsinyi dan konsinyor, lalu dibuat perjanjian tertulis dalam kontrak penjualan konsinyasi untuk kemudian ditandatangani oleh kedua belah pihak.

A. Perjanjian penjualan konsinyasi

1. Melakukan perjanjian kerjasama mengenai komisi, hak dan kewajiban yang harus ditanggung oleh masing-masing pihak dan telah ditetapkan *Factory outlet the summit.* sebagai *consignor*, dan *pemasok* sebagai *consignee.*
2. Produk dari *pemasok* yang telah dititipkan menjadi tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak *Factory outlet the summit*.
3. Produk yang hilang di pihak *consingnee,* dianggap retur.
4. Jangka waktu penitipan barang konsinyasi ini adalah maksimal 3 bulan, dan dilakukan pengecekan barang dan transaksi penjualan.

Besarnya komisi atau yang sering disebut oleh perusahaan adalah diskon, bervariasi tergantung dari jenis barang konsinyasi dan sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan. Sedangkan harga jual dari barang konsinyasi tersebut ditetapkan oleh perusahaan sebagai pihak konsinyi.

Adapun variasi komisi (diskon) yang merupakan kebijakan perusahaan didasarkan pada jenis barang konsinyasi :

A. Untuk Baju dan Tas sebesar 25%

B. Untuk merchandise sebesar 20%

C. Untuk accesoris sebesar 15%

D. Untuk makanan sebesar 10%

Persentase diskon yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut dihitung dari harga jual barang konsinyasi yang telah ditetapkan sebelumnya oleh kedua belah pihak.

B. Prosedur penerimaan barang konsinyasi

Barang konsinyasi yang diterima dari konsinyor , untuk selanjutnya diperiksa keadaan oleh bagian gudang, kemudian diberi kode dan diberi tanda untuk membedakan barang dari Pihak konsinyor lain, dan barang tersebut siap dijual kepada konsumen.

Biaya atau beban yang berhubungan dengan pengiriman barang konsinyasi oleh *Factory outlet the summit.* (konsinyor), sampai dengan pihak *Factory outlet the summit* berhasil menjual barang pada pihak ke-3 yaitu konsumen. Namun dalam hal pengiriman retur biaya pengiriman, biaya ditanggung oleh *Factory outlet the summit* sebagai konsinyi

Untuk barang konsinyasi, dari pihak pemasok yang menentukan jenis dan bentuk barang konsinyasi yang akan dititipkan kepada *factory outlet the summit*. Barang antara lain adalah *t-shirt, jeans, sweater*, kemeja, dress, kaos jaket, topi dan lain sebagainya. Perusahaan selaku pihak konsinyi yang akan menentukan barang konsinyasi layak atau tidak untuk dipasarkan di *Factory outlet the summit*..

C. Proses penjualan barang konsinyasi kepada konsumen

Memasukkan seluruh data barang-barang konsinyasi yang diterima pemsok dan yang terjual kepada konsumen secara komputerisasi. Selain itu menerima hasil dari penjualan dan mecocokkan uang/kas yang diterima dengan data barang-barang yang terjual.

Dimulai dari bagian penjualan (kasir) menjual barang konsinyasi kepada konsumen, setelah barang terjual lalu dibuatkan nota penjualan sebanyak 3 lembar, lembar ke-1 diarsipkan, lembar ke-2 diberi ke konsumen, lembar ke-3 untuk dikirim kepada pihak konisnyi sebagai bukti pembayaran. Bagi pihak *Factory outlet the summit*, nota penjualan diproses untuk dibuatkan rekap penjualan dan dibuatkan nya laporan penjualan sebanyak 2 lembar, lembar ke-1 dikirim ke bagian akuntansi untuk dibuatkannya faktur, lembar ke-2 diarsipkan.

D. Prosedur pembayaran hasil penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi (*Factory outlet the summit*) pada pihak konsinyor.

Dimulai dari pihak konsinyi yaitu *Factory outlet the summit* memberi tahu lewat telepon kepada pihak konsinyor menganai jumlah barang konsinyasi yang terjual, lalu pihak konsinyi melakukan pembayaran hasil penjulan bersamaan dengan menyerahkan laporan penjualan bulanan yaitu pada saat pihak konsinyor melakukan penarikan barang yang jatuh tempo penitipannya. Saat pihak konsinyi

Waktu yang diberikan dalam pembayaran yaitu tiga sampai tujuh hari untuk membayar ke konsinyor. Saat pihak konsinyi menyerahkan uang ke pihak konsinyor juga menyerahkan laporan penjalan secara berkala.

Perusahaan memberikan laporan secara berkala mengenai penjualan konsinyasi kepada pihak konsinyor. Laporan yang berskala setiap bulan ini mencerminkan perkembangan penjualan barang konsinyasi dan merupakan informasi kepada pemasok sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk melanjutkan atau mengakhiri penjualan konsinyasi pada *factory outlet the summit*.

Untuk pemasok yang akan memutuskan atau mengakhiri kontrak penjualan konsinyasi diharuskan melakukan konfirmasi kepada perusahaan sebulan sebelum memutuskan kontrak. Kebijakan ini dilakukan agar perusahaan dapat menyelesaikan semua data dan barang konsinyasi yang ada pada perusahaan dari pihak pemasok yang akan memutuskan kontrak penjualan konsinyasi dengan perusahaan.

Adapun prosedur retur penjualan konsinyasi pada *Factory outlet the summit.*

Dimulai dari pihak *Factory outlet the summit* bagian penjualan meretur barang konsinyasi dengan dibuatkannya surat jalan sebanyak 3 lembar, 2 lembar dokumen lembar ke-1 dan ke-2 dikirim ke pihak *Factory outlet the summit.* dan lembar ke-3 diarsipkan.

Dibagian gudang surat jalan tertsebut diproses untuk dicatat persediaan, dan berapa jumlah barang yang dietur setelah itu dibuat catatan persediaan kembali.

Dibagian Akuntansi surat jalan tersebut diproses untuk dibuatkannya nota retur sebanyak 3 lembar, lembar pertama dibuat jurnal retur, lembar ke-2 dan ke-3 dikirim ke pihak *Factory outlet the summit* bag. keuangan untuk diarsipkan.

4.2.2 Metode Pencatatan Penjualan konsinyasi *Factory outlet the summit.*

Metode pencatatan konsinyasi bertujuan untuk memberikan informasi akuntansi yang terukur mengenai penjualan konsinyasi. *Factory outlet the summit* telah menerapkan dengan baik metode pencatatan penjualan konsinyasi. metode pencatatan tersebut meliputi dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi.

1. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam pencatatan penjualan konsinyasi :

a. Bon Penjualan

Dokumen ini digunakan untuk merekan berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan barang konsinyasi. Dokumen ini tanggal transaksi, nomor, kode, nama barang, harga satuan, total harga dan nama petugas penjualan (kasir). Bon penjualan ini diisi oleh bagian penjualan (kasir) yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada kasdan sebagai dokumen transaksi penjualan.

b. Laporan penjualan konsinyasi

Dokumen ini dihasilkan oleh bagian administrasi konsinyasi sebagai laporan perkembangan dan sebagai dasar perhitungan penjualan dalam menentukan pembayaran kepada pihak konsinyor. Laporan ini dibuat berdasarkan jumlah barang konsinyasi yang terjual selama satu bulan, dan di setorkan pada setiap akhir bulan atau akhir periode.

c. Bukti Setor Bank

Bukti ini dibuat oleh bagian kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti ini digunakan oleh bagian keuangan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan konsinyasi.

Manfaat lain dari penggunaan dokumen dalam transaksi penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Sebagai alat untuk merekam data transaksi penjualan konsinyasi.
2. Mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dalam pencatatan laporan.

Metode pencatatan yang digunakan oleh *factory outlet the summit* adalah Metode pencatatan secara sederhana, dengan berbentuk form yang menyerupai formulir didalam nya terdapat kolom-kolom yang berisi saldo awal, tanggal penjualan, nama barang, jumlah barang, nama pemasok, retur barang, jumlah. Untuk pengisian nya, satu pemasok masuk ke dalam satu kolom dan dihitung jumlah keseluruhan atas penjualan konsinyasi selama satu bulan.

4.3 Hasil Implementasi Model

4.3.1 Prosedur penjualan Konsinyasi *Factory outlet the summit.*

Ada beberapa unit atau bagian yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan barang konsinyasi yang diterapkan oleh *Factory Outlet The Summit*, dimana kebijakan tersebut berjalan dengan terstruktur pada seluruh bagian atau unit yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi ini sesuai dengan kebijakan akuntansi yang berlaku. Prosedur penjualan konsinyasi tersebut adalah sebagai berikut :

A. Perjanjian penjualan konsinyasi

B. Prosedur penerimaan barang konsinyasi

C. Proses penjualan barang konsinyasi kepada konsumen

D. Prosedur pembayaran hasil penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi (*Factory outlet the summit*) pada pihak konsinyor

Kebijakan akuntansi yang telah disepakati tersebut telah sesuai dengan teori tentang penjualan konsinyasi, dimana sebelum melakukan kontrak atau persetujuan penjualan, harus disusun dan disepakati dua belah pihak. Prosedur pengiriman barang, prosedur penjualan barang, prosedur retur penjualan, dan prosedur atas pembayaaran hasil konsinyasi tersebut telah sesuai dengan teori tentang penjualan konsinyasi menurut **Harry Simon (2006).**

Dalam prosedur penjualan konsinyasi yang dilaksanakan *factory outlet the summit* secara keseluruhan telah sesuai dengan teori yang ada. Hanya saja dalam prosedur penjualan konsinyasi tersebut, pada pelaksanaanya perbedaan pendapat dan keinginan untuk perjanjian pembagian komisi yang harus disepakati oleh kedua belah pihak menjadi masalah untuk mencapai mufakat.

Biasanya perbedaan pendapat ini berkaitan tentang pembagian komisi untuk pihak konsinyi berbeda dengan kebijakan yang telah ditentukan oleh pihak konsinnyor. Permasalahan ini berdampak kepada menjadi lambatnya prosedur penjualan konsinyasi karena harus menyelesaikan perjanjian kebijakan akuntansi ini secara mufakat oleh kedua belah pihak.

Dalam prosedur penjualan konsinyasi bahwasanya apabila perjanjian konsinyasi yang berisi ketentuan-ketentuan dan aturan pembagian komisi yang harus disepakati

oleh kedua belah pihak belum mencapai mufakat maka penjualan konsinyasi belum dapat dilakukan oleh kedua belah pihak.

Menurut analisis penulis ternyata prosedur penjualan konsinyasi yang telah diterapkan pada factory outlet the summit ini telah sesuai dengan teori. Akan tetapi dalam perjanjian nya masih terjadi masalah untuk penentuan pembagian komisi untuk pihak konsinyi atas barang konsiyor.

4.3.2 Metode Pencatatan Penjualan konsinyasi *Factory outlet the summit*

Metode pencatatan konsinyasi bertujuan untuk memberikan informasi akuntansi yang terukur mengenai penjualan konsinyasi. *Factory outlet the summit* telah menerapkan metode pencatatan penjualan konsinyasi secara sederhana. Metode pencatatan tersebut meliputi dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi. Dokumen-dokumen yang berkaitan tersebut adalah bon penjualan, laporan penjalan dan bukti setor bank.

Metode pencatatan penjualan konsinyasi secara sederhana yaitu metode pencatatan untuk penjualan konsinyasi dengan berbentuk form yang menyerupai bagan didalam nya terdapat kolom-kolom yang berisi saldo awal, tanggal penjualan, nama barang, jumlah barang, nama pemasok, retur barang, jumlah. Untuk pengisian nya, satu pemasok masuk ke dalam satu kolom dan dihitung jumlah keseluruhan atas penjualan konsinyasi selama satu bulan. Form yang berbentuk bagan ini disebut dengan laporan penjualan konsinyasi. Laporan penjualan konsinyasi *factory outlet the summit* diterbitkan setiap satu bulan yang akan di kirimkan untuk pihak konsinyor. Metode pencatatan sesuai dengan metode pencatatan secara terpisah karena metode pencatatan

penjualan untuk konsinyasi dipisahkan dengan metode pencatatan untuk penjualan biasa *(regular).*

Metode pencatatan yang diterapkan oleh *factory outeet the summit* tidak sesuai dengan teori tentang metode pencatatan penjualan konsinyasi dimana metode pencatatan konsinyasi itu disajikan secara terpisah dan tidak terpisah (digabungkan) menurut **Hadori Yunus Hartanto (2007).** Yang menjelaskan bahwa metode pencatatan untuk penjualan konsinyasi itu terbagi menjadi dua, pertama metode pencatatan secara terpisah dan kedua metode pencatatan secara tidak terpisah (digabungkan).

Menurut analisis penulis secara metode pencatatan terpisah *factory outlet the summit* memang menggunakan metode pencatatan secara terpisah tersebut, dimana penjualan konsinyasi itu dipisahkan pencatatannya dengan metode pencatatan untuk penjualan biasa *(regular).* Hanya saja, dalam bentuk laporan penjualan konsinyasi *factory outlet the summit* masih menggunakan pencatatan sederhana yang berupa catatan pos-pos rekening dengan nominal yang disajikan dalam bentuk form atau bagan ini tidak sesuai dengan standar akuntansi keuangan karena belum dalam bentuk ayat jurnal.