BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan yang cepat dalam bidang industri dan perdagangan menimbulkan persaingan antar perusahaan, dan ketika timbul krisis ekonomi di Indonesia banyak perusahaan yang mengalami kesulitan untuk dapat bertahan apalagi untuk meningkatkan aktivitas penjualannya, sementara itu perusahaan harus dapat mengatasi krisis agar tetap dapat melangsungkan usahanya dan dapat menghadapi persaingan yang paling berat, serta dapat menyiapkan diri dalam menghadapi era globalisasi dan pasar bebas dimana diperlukan perusahaan-perusahaan yang handal dan mampu menghadapi persaingan dengan perusahaan lain.

Dalam menghadapi pasar bebas kita dihadapkan pada persaingan pasar yang ketat. Keadaan ini membuat perusahaan yang bergerak dalam bidang industri maupun perdagangan menginginkan adanya peningkatan dalam aktivitas penjualan dari usaha yang dijalankan.

Penjualan merupakan aktivitas jual beli barang dagang sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur. Jumlah transaksi penjualan yang terjadi biasanya cukup besar dibandingkan dengan transaksi lain. penjualan adalah sumber utama pendapatan bagi perusahaan.(Chairul Moon, 2008:22)

Pada dasarnya penjualan terbagi dalam tiga jenis yaitu penjualan tunai, penjualan kredit (cicilan), dan penjualan konsinyasi. Penjualan secara tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran barang terlebih

dahulu sebelum barang yang dipesan diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli tersebut. penjualan kredit (cicilan) adalah penjualan dilakukan dengan mennyerahkan barang yang dipesan, dimana perusahan hanya menerima sebagian harga barang yang dibayarkan dan sisanya diangsur sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh penjual. penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain atau penjualan konsinyasi juga sering disebut dengan penjualan titipan.

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu. Pemilik yang memiliki barang atau yang menyerahkan barang disebut dengan pengamanat atau konsinyor *(consignor),* sedangkan pihak yang menerima barang disebut dengan komisioner atau konsinyi (*consignee*). Bagi konsinyor barang yang dititipkan kepada konsinyi untuk dijualkan disebut barang konsinyasi. (Hadori Yunus – Harnanto 2008 : 34)

untuk menjamin hubungan antara pihak konsinyor dan pihak konsinyi menyangkut antara pihak pemilik dan agen penjual,maka dibuat perjanjian atau ketentuan-ketentuan tertulis yang mengatur pelaksanaan kerja sama yang mencakup hal-hal sebagai berikut yaitu syarat pembayaran dan penyerahan barang, pemeliharaan dan penyimpanan penanganan persediaan barang konsinyasi, pengumpulan piutang dan tanggung jawab atas kerugian karena piutang tidak ditagih, penyelesaian keuangan oleh pihak konsinyi kepada konsinyor dan jangka waktunya, pembagian komisi penjualan untuk kedua belah

pihak, laporan yang harus dikirimkan oleh konsinyi kepada konsinyor. (artikel Bisnis Ekonomi :2007)

Selain dalam penentuan pembagian komisi, penjualan konsinyasi tidak terlepas dari pencatatan aktivitas penjualan karena dalam prinsipnya pendapatan pada konsinyi diakui pada saat ada bukti nota penjualan terhadap barang-barang konsinyasi yang dikeluarkan oleh konsinyi kepada pihak ketiga. Karena banyaknya tipe barang konsinyasi, hal ini menyebabkan seringnya terjadi salah pencatatan antara penjualan konsinyasi dan penjualan biasa.

Selain beberapa ketentuan dan pencatatan yang terdapat dalam perjanjian diantara kedua pihak tersebut, undang-undang keagenan juga mengatur ketetapan hak kedua pihak yaitu hak milik barang tetap berada pada ditangan konsinyor pada saat pengiriman barang. Konsinyor tidak mencatat sebagai penjualan barang dan sebaliknya konsinyi tidak mencatatnya dalam pembelian. Hak milik baru berpindah tangan jika, barang tersebut telah terjual oleh pihak konsinyi kepada konsumen, pada saat ini konsinyor akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang pada konsinyi, dan sebaliknya konsinyi mencatatnya sebagai sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi.

The Summit merupakan salah satu perusahaan dagang yang melakukan penjualan konsinyasi. Aktivitas utama perusahaan ini adalah melakukan perdagangan umum yaitu melakukan perdagangan retail dengan memasarkan produknya langsung kepada konsumen. Prosedur penjualan konsinyasi pada *The Summit* ini yaitu diawali dengan melakukan perjanjian penjualan antara pemilik barang atau konsinyor dengan *The*

Summit sebagai konsinyi, setelah perjanjian mencapai mufakat kemudian pemilik barang konsinyasi mentitipkan barangnya kepada *the summit*, setelah itu konsumen yang akan membeli datang langsung ke Factory Outlet *The Summit*.

Kenyataannya masalah yang dihadapi oleh Factory Outlet *The summit* untuk prosedur dalam melakukan perjanjian konsinyasi dengan pihak konsinyor tidak selalu berjalan dengan baik disebabkan oleh perbedaan pendapat dan keinginan antara pihak konsinyi dan konsinyor dalam penentuan pembagian komisi untuk perjanjian penjualan konsinyasi mencapai mufakat. (a.Akhirudin : Store Manager)

Dalam metode pencatatan penjualan konsinyasi terdapat dua metode pencatatan yaitu pencatatan penjualan secara terpisah dan tidak terpisah dalam bentuk ayat jurnal. Akan tetapi metode pencatatan yang diterapkan pada factory outlet the summit adalah metode pencatatan penjualan konsinyasi sederhana belum dalam bentuk ayat jurnal.

Berdasarkan fenomena yang dikemukakan diatas, maka penelitian ini dituangkan dalam judul **"Tinjauan Atas Prosedur Penjualan Konsinyasi Pada *Factory Outlet The Summit*".**

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat identifikasikan bahwa dari fenomena permasalahan yang diteliti adalah :

1. Masalah yang terjadi dalam prosedur penjualan konsinyasi pada *Factory Outlet The Summit* adalah perbedaan pendapat dalam perjanjian penentuan pembagian komisi untuk mencapai mufakat.
2. Masalah yang terjadi dalam metode pencatatan penjualan konsinyasi pada *Factory Outlet The Sum*mit yaitu belum sesuai dengan pencatatan penjualan konsinyasi standar akuntansi keuangan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Atas dasar latar belakang penelitian dan identifikasi masalah maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penjualan konsinyasi pada Factory Outlet *The Summit*.
2. Bagaimana metode pencatatan yang terjadi pada penjualan konsinyasi pada Factory Outlet *The Summit*.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud diadakannya penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan guna ditinjau dan dianalisis tentang Prosedur Penjualan Konsinyasi Penjualan Pada Factory Outlet *The Summit*.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Dari identifikasi masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan konsinyasi pada Factory Outlet *The Summit.*

2. Untuk mengetahui metode pencatatan yang terjadi pada Factory Outlet *The Summit.*

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk kegunaan akademis dan kegunaan praktis.

1.4.1 Kegunaan Praktis

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait:

1. Bagi pegawai

   Diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran tentang prosedur penjualan konsinyasi dan metode pencatatannya.

2. Bagi Perusahaan

   Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang baik bagi perusahaan untuk untuk menentukan prosedur penjualan konsinyasi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait:

1. Bagi pengembangan ilmu pengetahuan

   Dapat memberikan suatu karya penelitian di bidang ilmu ekonomi khususnya bidang akuntansi yaitu penelitian yang terkait dengan penjualan konsinyasi.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini sangat berguna bagi penulis sebagai sarana untuk memenuhi Tugas Akhir guna mendapatkan gelar Ahli Madya untuk jenjang Diploma III.

3. Bagi Peneliti Lain

   Penelitian ini diharapkan berguna untuk menambah pengetahuan dan sebagai media informasi yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penulis melakukan penelitian ini adalah pada Factory Outlet *The Summit* yang berlokasi di jalan Riau No 148 Bandung.

1.5.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dimulai pada bulan maret sampai dengan juli 2012. Selama melaksanakan penelitian pada Factory Outlet *The Summit* memperoleh data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas akhir.

Tabel 1.1
Waktu pelaksanaan Penelitian

No	Kegitan	B					
		Feb	Mar	April	Mei	Juni	Juli
I	**Tahap Persiapan :**						
	1. Membuat proposl tugas akhir.						
	2. Menentukan tempat						
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						