BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Prosedur

2.1.1.1 Pengertian Prosedur

Menurut cole seperti yang diterjemahkan oleh Zaki Baridwan (2004 : 3) definisi prosedur adalah :

> "Prosedur adalah suatu urutan-urutan pekerjaan kerani (clerical), biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi".

Sedangkan pengertian prosedur menurut Azhar Susanto (2009 : 11) menjelaskan bahwa :

"Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan berulang dengan cara yang sama".

Dari beberapa definisi prosedur diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur merupakan suatu urutan pekerjaan yang tersusun yang biasanya melibatkan beberapa orang atau lebih dan dilakukan berulang dengan cara yang sama.

2.1.1.2 Karakteristik Prosedur

Menurut mulyadi (2006 : 59) menjelaskan bahwa karateristik prosedur adalah sebagai berikut :

1. Menunjang tercapainya suatu organisasi

2. Mampu menciptakan adanya pengawasan yang baik
3. Menunjukkan urutan-urutan yang logis
4. Menunjukan adanya penetapan keputusan
5. Menunjukkan tidak adanya hambatan
6. Mencegah terjadinya penyimpangan

2.1.1.3 Manfaat Prosedur

Menurut Mulyadi (2006 : 76) suatu prosedur dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Lebih memudahkan langkah-langkah kegiatan dimasa yang akan datang
2. Mengubah pekerjaan yang berulang-ulang menjadi rutin dan terbatas, sehingga menyederhanakan pelaksanaan dan untuk selanjutnya mengerjakan yang seperlunya saja.
3. Adanya suatu petunjuk atau program kerja yang jelas dan harus dipatuhioleh seluruh pelaksana
4. Membantu dalam usaha meningkatkan produktivitas kerja yang efektif dan efisien.
5. Mencegah terjadinya penyimpangan dan memudahkan dalam pengawasan

2.1.2 **Penjualan**

2.1.1.2 **Definisi Penjualan**

Pengertian penjualan menurut Soemarso S.R (2008 : 34) menjelaskan bahwa :

> "Penjualan adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan".

Sedangkan pengertian penjualan menurut Chairul Maroom (2007 : 67) menjelaskan bahwa :

> "Penjualan artinya kegiatan jual beli barang dagang sebagai usaha pokok yang biasanya dilakukan secara teratur dengan harga jual yang telah disepakati".

Bedasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

2.1.1.3 **Jenis-Jenis Penjualan**

Ada Beberapa Transaksi Penjualan menurut Soemarso S.R (2008 : 34) yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan Kredit
2. Penjualan Tunai
3. Penjualan Tender
4. Penjualan Ekspor
5. Penjualan Konsinyasi
6. Penjualan Grosir

1. Penjualan Kredit

   Adalah penjualan dengan cara pembayaran berangsur tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

2. Penjualan Tunai

   Adalah Penjualan bersifat *Cash dan Carry* pada umumnya terjadi secara kontan atau pembayaran dilakukan pada saat pembelian barang.

3. Penjualan Tender

   Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memegangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

4. Penjualan Ekspor

   Adalah Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak luar negeri yang mengimpor barang dagangan.

5. Penjualan Konsinyasi

   Adalah penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan barang dagangan agen penjual dengan prosedur tertentu.

6. Penjualan Grosir

   Adalah penjualan yang dilakukan secara langsung antara pihak penjual kepada pihak pembeli, dengan penjualan jumlah besar.

2.1.1.4 **Dokumen-Dokumen Penjualan**

Menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2006 : 183) dokumen-dokumen yang diperlukan dalam penjualan adalah sebagai berikut :

1. Order Penjualan
2. Nota Penjualan Barang
3. Perintah Penyerahan Barang

4. Faktur Penjualan
5. Surat Pengiriman Barang

1. Order Penjualan Barang*(Sales Order)*

   Merupakan Penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memperproses langganan dengan menyiapkan perana penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

   Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen pelanggan.

3. Perintah Penyerahan Barang *(Delivery Order)*

   Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang atas barang yang diserahkan kepada pelanggan setelah ada pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan *(Invoice)*

   Adalah dokumen yang menunjukan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihanya.

5. Surat Pengiriman Barang *(Shipping Slip)*

   Adalah surat yang berisi tentang pernyataan pengiriman barang dari agen penjual kepada komsumen.

   Dapat disimpulkan bahwa dokumen-dokumen penjualan terdiri dari: Order Penjualan Barang *(Sales order)*, Nota Penjualan Barang, Perintah Penyerahan Barang *(delivery Order)*, Faktur Penjualan *(Invoice)*, Surat Pengirirman Barang *(Shipping Slip)*

2.1.3 **Konsinyasi**

Menurut Aliminsyah dan Panji (2007 : 77) dalam kamus istilah keuangan dan perbankan disebutkan bahwa :

> *"Consigment* (konsinyasi) adalah barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim *(consignor).* Penerimaan barang titipan tersebut *(consegnee)* selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan".

Sedangkan menurut Hadori Yunus Harnanto (2006 : 109) memberikan pengertian mengenai konsinyasi yaitu :

> "Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberi komisi".

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa konsinyasi adalah suatu perjanjian yang menjelaskan tentang barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dengan tujuan untuk dijualkan dengan member komisi.

2.1.4 **Penjualan Konsinyasi**

Penjualan secara konsinyasi merupakan penjualan yang sudah banyak dilakukan oleh perusahaan, seperti perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan, minuman, pakaian hingga peralatan rumah tangga. Penjualan konsinyasi dengan cara menitipkan barang dagangan kepada agen penjual untuuk dijual langsung kepada konsumen.

2.1.4.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut Harry Simon (2006 : 293) Pengertian konsinyasi adalah **:**

> "Penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik yang bertindak sebagai agen penjual, sering kali dbuat persetujuan mengenai hak yuridis atas barang-barang, bahwa hak atas barang-barangini tetap berada ditangan pemilik sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual".

Sedangkan menurut Hasanuddin (2006 : 96) Konsinyasi adalah:

> "Cara khusus untuk pemasaran jenis barang tertentu. Pemberi konsinyasi *(consignor)* mengirimkan barang jenis barang kepada penerima konsinyasi *(consignee*) yang bertindak sebagai agen dalam menjual barang dagangan kepada pihak ketiga. Penerimaan Konsinyasi terhadap kerusakan. Pengiriman Konsinyasi akan menerima komisi jika barang terjual. Barang-barang konsinyasi masih termasuk dalam persediaan pemberi konsinyasi dan diluar persediaan pemegang konsinyasi karena pemberi konsinyasinya masih memiliki hak resmi".

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan khusus yang dapat dilakukan dengan cara pemilikan barang kepada agen penjual untuk dijual kembali, barang tersebut masih merupakan hak milik dari penitipan barang dan apabila barang tersebut terjual maka agen penjual akan mendapatkan komisi atas barang titipan yang terjual sesuai dengan perjanjian bersama.

2.1.4.2 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Menurut Hadori Yunus Hartanto (2007 : 116) karakteristik dari penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Hak milik atas barang
2. Pengiriman barang
3. Pihak konsinyor sebagai pemilik
4. Kewajiban pihak Konsinyi

1. Hak milik atas barang

   Oleh karena hak milik atas barang masih berada pada konsiyor, barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan konsinyor. Barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh konsinyi.

2. Pengiriman barang

   Pengiriman konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan baik bagi pihak konsinyor maupun pihak konsinyi sampai saat barang dapat terjual kepada pihak ketiga.

3. Pihak konisnyor sebagai pihak pemilik

   Pihak konsinyor sebagai pemilik tetap bertanggung jawab terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat pihak konsinyasi berhasil menjual barang konsinyasi tersebut kepada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian awal oleh kedua belah pihak.

4. Keajiban Pihak Konsinyi

   Konsinyi dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan atas barang konsinyasi. Oleh karena itu pencatatan yang tertib harus diselenggarakan sampai dengan saat barang telah terjual kepada pihak ketiga.

2.1.1.5 **Hak dan Kewajiban Konsinyasi**

Kedua belah pihak harus menaati persetujuan tersebut, selain itu pihak konsinyi sebagai pihak yang menjual barang memiliki hak dan kewajiban.

Menurut dalam undang-undang penitipan dan keagenan menjelaskan mengenai hak dan kewajiban konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Hak Konsinyi
2. Kewajiban Konsinyi

1. Hak Konsinyi

a. Pihak konsinyi berhak memperoleh penggatian atau pengeluaran yang dibutuhkan berkaitan dengan barang konsinyasi dan juga berhak memperoleh imbalan atas penjualan barang konsinyasi, dan biasnya meliputi pengangkutan, asuiransi, pajak, penyimpanan, penanggungan reparsi dibawah garansi dan beban lainya yang biasanya ditanggung pihak konsinyor pengeluaran yang ditetapkan dengan persetujuan khusus atau yang dapat dibebankan oleh undang-undang kepada pihak konsinyor.Dan jumlah yang harus diberikan sebagai imbalan atas penjualan, merupakan hak gadai konsinyi atas barang konsinyasi tidak cukup untuk menutup beban seperti itu, maka pihak konsinyi dapat menuntut kekuranganya kepada pihak konsinyor.
b. Pihak Konsinyi berhak menawarkan garansi atas barang konsinyasi yang dijual , sementara itu pihak konsinyor terkait pada syarat pemberian garansi seperti ini.

2. Kewajiban Konsinyi

a. Pihak *Konsinyi* harus merawat dan melindungi barang-barang yang dititipkan konsinyor.
b. Pihak *konsinyi* menjual barang konsinyasi dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsinyor. Bila konsinyor tidak menentukan harga , maka dijual dengan

harga yang dapat memuaskan pihak konsinyor.Pihak konsinyi dapat menjual barang konsinyasi baik secara tunai maupun kredit dengan kerugian penjualan dibebankan pada pihak konsinyor dan penhiriman uangnya dilakukan hanya setalah penaggihan dilakukan yang dalam hal ini merupakan tanggung jawab pihak konsinyi

Pihak Konsinyi harus mengirimkan perkiraan penjualan konsinyasi (account sales), mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi , laporan ini mencakup informasi tentang penerimaan barang konsinyasi penjualan barang konsinyasi, harga jual, biaya penjual, jumlah terutang.

2.1.1.6 **Keuntungan Penjualan Konsinyasi**

Penjualan merupakan bidang usaha dalam perdagangan dimana dalam penjualan tujuan yang ingin didapat adalah **k**euntungan.

Menurut S Manggala (2008 : 89) dalam penjualan konsinyasi memiliki dua keuntungan antara lain adalah:

1. Bagi pihak konsinyor
2. Bagi pihak konsinyi

1. Bagi pihak konsinyor (pemilik barang)

a. Konsinyor dapat mengenalakan produknya kepada banyak konsumen sehingga dapat memperluas daerah pemasaranya.

b. Konsinyor dapat memperoleh spesialisasi penjualan, seperti penjualan hasil bumi, alat-alat rumah tangga dalam kebutuhan lainya. Imbalan untuk seperti ini seringakali berupa komisi atas penjualan .

2. Bagi pihak Konsinyi (Penjual barang)

a. Pihak Konsinyi terlepas dari kegagalan dalam menjual barag titipan atau terlepas dari resiko penjualan bila rugi.

b. Konsinyi dapat terhindar dari resiko kerusakan fisik barang fluktuasi harga.

2.1.1.7 **Tahap-Tahap Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi**

Menurt Harry Simon (2006 : 257) Penjualan Konsinyasi memiliki tahap-tahap penjualan yaitu sebagai berikut:

1. Perjanjian penjualan konsinyasi
2. Penerimaan barang
3. Penjualan kepada konsumen
4. Pembayaran hasil

1. perjanjian penjualan konsinyasi

Yaitu negosiasi yang berupa perjanjian mengenai ketentuan-ketentuan dan aturan mengenai penjualan konsinyasi yang disepakati oleh pihak konsinyi dan konisnyor. Perjanjian tersebut berkaitan dengan dari awal penyerahan barang, hingga penyelesaian keuangan oleh pihak konsinyi kepadakonsinyor dan jangka waktunya.

2. Penerimaan barang

Setelah pengiriman dilakukan oleh pihak konsinyor maka pihak konsinyi akan menerima barang beserta dengan dokumen barangnya. Dokumen barang ini berisi

nama barang dan jumlah barang yang kirimkan. Dokumen barang ini berfungsi sebagai alat pengendalian bagi pihak konsinyi.

3. Membuat Faktur

   Membuat faktur barang konsinyasi yang biasanya dilakukan oleh bagian penjualan.

4. Pembayaran

   Melakukan pembayaran secara langsung, melaui rekening atau pos kepada perusahaan

2.1.1.8 **Metode Pencatatan pada Penjualan Konsinyasi**

Untuk setiap perjanjian dalam transaksi rekening barang-barang yang dititipkan pada konsinyi pada dasarnya adalah rekening barang-barang konsinyasi yang merupakan persediaan bagi konsinnyor. Apabila pihak konsinyor menghendaki laba atas penjualan konsinyasi harus ditetapkan tersendiri, maka rekening barang-barang konsinyasi untuk masing-masing konsinyasi dibebani harga pokok barang yang dikirimkan kepada konsinyi dan semua biaya yang berkaitan dengan konsinyasi.

Metode pencatatan ini bertujuan untuk pengawasan pengendalian *internal control.* untuk setiap penjualan konsinyasi agar terkontrol dengan baik dan terkendali di bawah pengawasan maka diharuskan menggunakan metode penjualan konsinyasi secara terpisah. Adapun metode pencatatan secara tidaj terpisah (digabungkan) metode ini telah untuk penjualan konsinyasi yang digabungkan pencatatan penjualan nya dengan penjualan *regular*.

Menurut Hadori Yunus Hartanto (2007 : 78) terdapat dua metode pencatatan dalam penjualan konsinyasi, yaitu :

1. Metode pencatatan untuk Konsinyor

Tabel 2.1
Metode Pencatatan penjualan untuk Konsinyor

No	Keterangan	Dicatat Terpisah	Dicatat Tidak Terpisah
1.	Pengiriman barang konsinyasi	Konsinyasi Keluar xxx Persediaan BD xxx	Memo
2.	Penerimaan uang muka	Kas xxx Uang muka konsinyor xxx	Kas xxx Uang muka konsinyor xxx
3	Pengeluaran ongkos angkut	Konsinyasi keluar xxx Kas xxx	Ongkos angkut masuk xxx Kas xxx
4	Mencatat sewa gedung	Konsinyasi keluar xxx Kas xxx	Beban sewa xxx Kas xxx
5	Laporan penjualan dan pendapatan	Kas xxx Piutang usaha xxx Konsinyasimasuk xxx	Persediaan BD xxx Utang PT ELG xxx Kas xxx Piutang usaha xxx Penjualan xxx HPP xxx Persediaan BD xxx
6	Mencatat beban atas barang konsinyasi	Tidak ada	Tidak ada
7		**Mencatat laba penjualan konsinyasi** Konsinyasi masuk xxx Pendapatan komisi konsiyasi	**Mencatat HPP barang konsinyasi** HPP xxx Persediaan BD

		xxx	xxx HPP xxx Ongkos angkut masuk xxx

2. Metode pencatatan untuk Konsinyi

Tabel 2.1
Metode Pencatatan penjualan untuk Konsinyor

No	Keterangan	Dicatat Terpisah	Dicatat Tidak Terpisah
1.	Pengiriman barang konsinyasi	Memo	Memo
2.	Penerimaan uang muka	Uang muka konsinor xxx Kas xxx	Uang muka konsinor xxx Kas xxx
3	Pengeluaran ongkos angkut	Tidak ada	Tidak ada
4	Mencatat sewa gedung	Kas xxx Pendapatan sewa xxx	Kas xxx Pendapatan sewa xxx

5	Penjualan unit	Kas xxx Uang muka konsinyor xxx Konsinyasi keluar xxx Konsinyasi keluar xxx	Kas xxx Uang muka konsinyor xxx Beban kuli xxx Ongkos angkut keluar xxx Beban komisi xxx **Penjualan** **xxx**
6	Mencatat beban barang konsinyasi	Konsinyasi masuk xxx Kas xxx	Utang PT ELG xxx Kas xxx
7		**Mencatat laba penjualan konsinyasi** Konsinyasi masuk xxx Uang muka pengamanat xxx Kas xxx	**Mencatat HPP barang konsinyasi** Utang PT ELG xxx Uang muka pengamanat xxx Kas xxx

2.2 Kerangka Pemikiran

Keberhasilan perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh perusahaan dapat mengembangkan berbagai aktivitas perusahaan dan memperluas bidang usahanya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan aktivitasnya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan.

Menurut Syahrul dan Ardi Nizar (2008:746) mengemukakan bahwa penjualan adalah :

1. Pertukaran barang atau jasa dengan uang
2. Pendapatan yang diterima dari pertukaran barang atau jasa dan dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu, baik berdasarkan cash basic atau accrual basic.
3. Suatu penjualan dilakukan apabila pembeli dan penjual sudah menyepakati harga yang ditentukan.

Menurut Soemarso S.R (2009 : 34) menjelaskan bahwa :

> "Penjualan dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan konsinyasi".

1. Penjualan tunai

   apabila pemindahan hak mililk dari penjual kepada pembeli diikuti dengan diterimanya sejumlah uang yang disepakati dari pembeli kepada penjual pada saat itu juga. Pengakuan pendapatan penjualan tunai dapat diakui pada saat transaksi terjadi.

2. Penjualan kredit

   apabila pemindahan hak milik dari penjual kepada pembeli tidak diikuti dengan sejumlah uang dari pembeli kepada penjual pada saat itu juga. Transaksi ini akan menimbulkan piutang dagang dalam perusahaan.

3. Penjualan konsinyasi

   yang berarti titipan pihak pemilik barang memberikan kepada sebuah tokobarang-barangnya dalam bentuk konsinyasi untuk dijualkan. Tiap-tiap bulan

took tersebut memberikan laporan dan perhitungan mengenai jumlah barang yang selama bulan itu telah dijual kepada pembeli.

Adapun dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi harus disusun perjanjian (kontrak) tertulis yang menunjukkan prosedur, hak, kewajiban dan aturan penjualan antara pihak yang menyerahkan barang *(konsinyor)* dan pihak yang menerima barang *(konsinyi).*

Menurut Hartono dan Azizi (2007 :40) menyatakan bahwa :

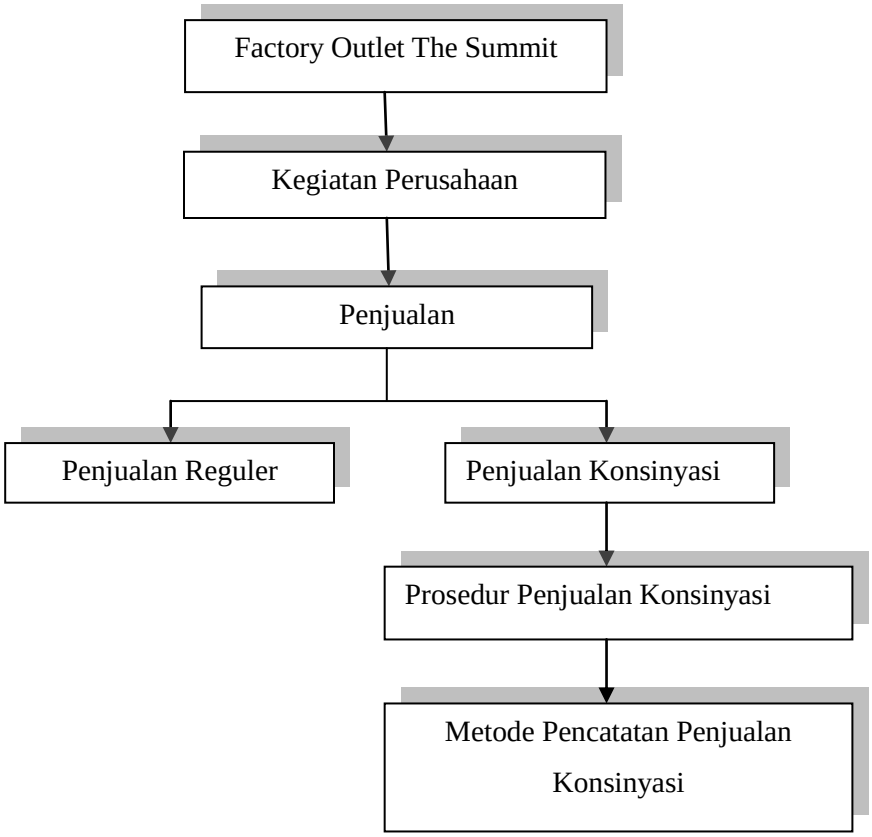
> "Pendapatan dari konsinyasi hanya dapat diakui setelah konsinyor menerima pemberitahuan penjualan dan pengiriman kas dari konsinyi. Barang dagang itu dalam sepanjang konsinyasi tercatat sebagai persediaan konsinyor, dan secara terpisah diklasifikasikan sebagai barang dagang atas konsinyasi".

Pada prinsipnya pendapatan dalam konsinyasi diakui pada saat penjualan terhadap barang-barang konsinyasi dilakukan oleh konsinyi pada pihak ketiga (pembeli).

Metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak konsinyor. Ada 2 Metode pencatatan yang diterapkan dalam konsinyasi yaitu sebagai berikut :

1. Pencatatan untuk konsinyasi yang terealisasikan transaksi konsinyasi dicatat secara terpisah.
2. Pencatatan untuk konsinyasi yang terealisasikan transaksi konsinyasi dicatat secara tidak terpisah (gabungan).

Model Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1
Sumber : Standar Operasi Perusahaan 2006