TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN KONSINYASI PADA PT SYGMA EXAMEDIA ARKANLEEMA BANDUNG

DISUSUN OLEH : DESI NUR MAYANTI

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada PT Sygma Examedia Arkanleema. Penjualan konsinyasi dilakukan dengan cara penyerahan fisik barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang ini tetap berada di tangan pemilik sampai barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan konsinyasi dan dokumen apa saja yang digunakan dalam penjualan konsinyasi.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Pengumpulan data yang digunakan penulis yaitu wawancara, observasi, dokumentasi dan studi kepustakaan.

Hasil penelitian menunjukan bahwa pelaksaan prosedur penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema secara keseluruhan sudah termasuk kedalam kriteria yang baik, namun ada sedikit kendala yang terjadi yaitu karena kurangnya pengawasan dari pihak toko buku untuk melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang yang dititipkan oleh perusahaan, maka menyebabkan beberapa barang tersebut mudah rusak dan akhirnya barang dikembalikan ke perusahaan dengan alasan adanya kerusakan. Dengan adanya pengembalian barang tersebut bagi perusahaan menyebabkan kerugian pada biaya operasional karena harus memperbaiki kembali barang tersebut dan bisa menyebabkan penumpukan barang pada gudang *reject* (gudang yang digunakan untuk penyimpanan barang yang rusak).

Kata kunci : Prosedur, Penjualan, Penjualan Konsinyasi

ABSTRACK

This research was conducted at PT Sygma Examedia Arkanleema. Consignment sales done by physical delivery of the goods by the owner to another party that is acting as a selling agent, legally it can be stated that the right to these goods remain in the hands of the owner until the goods are sold by the selling agent. The purpose of this study was to determine how consignment sales procedures and documents are to be used in consignment sales.

The method used in this research is descriptive method. Data collection author of interviews, observation, documentation and study of literature.

The results showed that the implementation procedures consignment sales at PT Sygma Examedia overall Arkanleema already included in the criteria of a good, but there are few obstacles that occur are due to a lack of supervision of the bookstore to protect the security and safety of the goods entrusted by the company, then the cause some of the goods are perishable and finally goods returned to the company by reason of the damage. With the return of such goods for the company led to a loss in operating costs because they have to fix back the item and can lead to the accumulation of goods in warehouses reject (warehouse used for the storage of damaged goods).

Key words: Procedures, Sales, Consignment Sales

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Karena penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu perusahaan atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, dengan adanya aktivitas penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan yang bisa digunakan untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut .

Pada dasarnya penjualan terdiri dari tiga jenis yaitu penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan konsinyasi.

Adapun pengertian penjualan konsinyasi menurut Hadori Yunus dan Harnanto adalah suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang

menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu. Dimana dari penjualan konsinyasi sendiri ada keuntungan yang didapatkan yaitu daerah pemasaran produk semakin luas dan lebih banyak lagi yang mengenal produk – produk yang diproduksi oleh perusahaan .

permasalahan yang terjadi dalam penjualan konsinyasi yaitu karena kurangnya pengawasan dari pihak toko buku untuk melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang – barang yang dititipkan oleh perusahaan, maka menyebabkan barang tersebut cepat rusak dan akhirnya barang tersebut dikembalikan ke perusahaan dengan alasan adanya kerusakan.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian, maka dapat diidentifikasikan bahwa dari fenomena permasalahan yang diteliti adalah karena kurangnya pengawasan dari pihak toko buku untuk melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang – barang yang dititipkan oleh perusahaan, menyebabkan barang tersebut rusak dan akhirnya barang tersebut dikembalikan ke perusahaan. Dengan adanya pengembalian barang tersebut bagi perusahaan menyebabkan kerugian pada biaya operasional serta adanya penumpukan barang di gudang *reject*.

1.3 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana prosedur penjualan konsinyasi yang diterapkan pada PT Sygma Examedia Arkanleema ?
2. Apa saja dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema ?

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema.

1.4.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan meninjau :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema.
2. Untuk mengetahui dokumen apa saja yang digunakan dalam penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Praktis

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

1. Kegunaan Bagi Perusahaan
   Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan kajian dalam pelaksanaan perusahaan dan perkembangan kemajuan perusahaan mengenai prosedur penjualan konsinyasi bagi peningkatan kinerja karyawan.
2. Kegunaan Bagi Karyawan Perusahaan
   Hasil penelitian ini diharapkan menjadi acuan atau gambaran mengenai prosedur penjualan konsinyasi.
3. Kegunaan bagi Penulis
   Dapat digunakan sebagai bahan penyusunan Laporan Tugas Akhir serta memberikan pengetahuan bagi penulis untuk dapat membuat suatu studi perbandingan antara teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dengan praktek nyata di perusahaan.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Prosedur

Prosedur merupakan kegiatan klerikal. Kegiatan klerikal terdiri dari kegiatan menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindah dan membandingkan yang dilakukan untuk mencatat informasi dalam formulir, buku jurnal dan buku besar.

Menurut **Arfan Ikhsan** dan **Ida Bagus Teddy Prianthara** (2010 : 50) pengertian prosedur adalah :

“Suatu urutan kegiatan klerikal, yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin p[enanganan secara

seragam, transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang".

2.2 Penjualan

Penjualan sendiri merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan yaitu memperoleh laba.

Menurut **Soemarso** (2010 : 60) pengertian penjualan adalah sebagai berikut :

"Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan".

2.3 Konsinyasi

Konsinyasi berkaitan dengan penyerahan fisik barang – barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang – barang ini tetap berada di tangan pemilik sampai barang – barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Pihak yang memiliki barang disebut disebut *consignor* atau pengamanat. Sedang pihak yang menerima barang disebut *consignee*.

2.3.1 Pengertian Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus** dan **Harnanto** (2013 : 141) pengertian konsinyasi adalah :

"Suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu)".

2.3.2 Karakteristik Transaksi Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus** dan **Harnanto** (2013 : 142) karakteristik transaksi konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Karena hak milik atas barang – barang masih berada pada pada pengamanat, maka barang – barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat. Barang – barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak *consignee.*
2. Pihak pengamanat (*consignor)* sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang – barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat *consignee* berhasil menjualnya kepada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian di antara kedua belah pihak yang bersangkutan.
3. Pihak penerima barang dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang – barang komisi yang diterimanya itu.

2.3.3 Hak dan Kewajiban Penerima Barang (*consignee)*

1. Tentang hak – hak penerima barang (*consignee)*
   a. Pihak *consignee* berhak untuk mendapatkan komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan tersebut, sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian diantara kedua pihak.
   b. Untuk menjamin pemasaran barang yang bersangkutan pihak *consignee* berhak memberikan syarat – syarat pembayaran kepada langganan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang – barang yang sejenis, meskipun pengamanat dapat mengadakan pembatasan – pembatasan yang harus dinyatakan dalam perjanjian.
2. Tentang kewajiban – kewajiban penerima barang (*consignee)*
   a. Melindungi keamanan dan keselamatan barang – barang yang diterima dari pihak pengamanat.
   b. Mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang – barang milik pengamanat sesuai dengan ketentuan – ketentuan yang telah diatur dalam perjanjian. Pihak *consignee* harus menjual barang – barang tersebut sesuai dengan harga yang dinyatakan dalam perjanjian.
   c. Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administratip terhadap barang – barang milik pengamanat, sehingga identitas barang – barang tersebut tetap diketahui setiap saat. Pembukuan yang tertib dan teratur harus

diselenggarakan terhadap transaksi – transaksi penjualan barang – barang konsinyasi. Hasil penjualan, biaya – biaya yang mendapat penggantian,persediaan barang dan piutang dari penjualan barang – barang konsinyasi semuanya harus dinyatakan jelas didalam rekening – rekening pembukuan untuk melindungi hak – hak (kepentingan) pengamanat.

d. Membuat laporan keuangan secara periodik tentang barang – barang yang diterima, barang – barang yang berhasil dijual dan barang – barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian.

2.3.4 Alasan – Alasan bagi Pengamanat (Consignor) untuk Mengadakan Perjanjian Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus** dan **Harnanto** (2013 : 142) ada beberapa alasan bagi pihak pengamanat melakukan perjanjian konsinyasi :

1. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor terutama apabila :
   a. barang – barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak tertentu dan belum terkenal.
   b. Penjualan pada masa – masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan.
   c. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang – barang yang bersangkutan.
2. Risiko – resiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamanat. Barang – barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak *consignee*. Jadi lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau dealer.
3. Harga eceran barang – barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat, demikian pula terhadap jumlah barang – barang yang siap dipasarkan dan stock barang – barang tersebut.

2.3.5 Alasan – Alasan Pihak *Consignee* Menerima Perjanjian Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus** dan **Harnanto** (2013 : 142) ada beberapa alasan bagi pihak *consignee* menerima perjanjian konsinyasi :

1. Pihak *consignee* dilindungi dari kemungkinan resiko gagal untuk memasarkan barang – barang tersebut atas keharusan menjual dengan rugi.
2. Risiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
3. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang – barang konsinyasi yang diterima atau dititipkan oleh pihak pengamanat.

2.3.7 Prosedur Penjualan Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus** dan **Harnanto** (2013 : 147) dalam prosedur penjualan konsinyasi terdapat beberapa tahap yaitu sebagai berikut :

1. Melakukan perjanjian penjualan konsinyasi dimana perjanjian tersebut yaitu berhubungan dengan harga yang diberikan dan diskon yang akan didapatkan oleh pihak *consignee.*
2. Melakukan pengiriman barang yaitu proses pemindahan barang dari gudang perusahaan ke gudang tempat penjualan konsinyasi.
3. Menerima laporan barang – barang yang terjual dari pihak *consignee* yaitu dimana barang yang telah terjual diinformasikan ke pihak pengamanat.
4. Melakuakan proses pengurangan stok dimana pengurangan stok ini menurangi stok barang yang ada di gudang tempat penjualan konsinyasi bukan di gudang perusahaan atau pihak pengamanat.
5. Memberikan tagihan atas hasil penjualan dari pihak *consigne* yaitu memberikan faktur penagihan atas barang yang telah terjual dan jumlah tagihan tersebut telah dikurangi dengan diskon yang telah disepakati.

2.3.8 Dokumen–Dokumen Penjualan Konsinyasi

Menurut **Mulyadi** (2010 : 207) terdapat dokumen – dokumen yang digunakan yaitu :

1. Faktur Penjualan yaitu berisi data – data nama barang yang dikirim, jumlah barang, harga, tanggal pemesanan serta nama pihak yang memesan barang tersebut.
2. Laporan Penjualan yaitu berisi data – data nama atau jenis produk yang terjual, jumlah barang yang terjual serta jumlah total dari hasil penjualan barang tersebut.
3. Surat Tagihan yaitu berisi tanggal transaksi penjualan, jumlah yang harus dibayarkan kepada perusahaan sesuai dengan barang yang telah dijual serta menyertakan nomor faktur penjualan.

BAB III
OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan sesuatu yang menjadi perhatian dalam suatu penelitian, objek penelitian ini menjadi sasaran dalam penelitian untuk mendapatkan jawaban ataupun solusi dari permasalahan yang terjadi.

Pengertian objek Penelitian menurut **Sugiono (2010 : 39)** adalah sebagai berikut :

"Suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya".

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan suatu cara atau teknik yang dapat membantu peneliti tentang urutan bagaimana penelitian dilakukan.

Menurut **Supriyati (2011 : 30)** mengemukakan pengertian metode penelitian adalah sebagai berikut :

"Metode penelitian adalah tata cara bagaimana suatu penelitian dilaksanakan".

Dalam melaksanakan penelitian, untuk memperoleh data dan fakta yang diperlukan berkaitan dengan tujuan dan judul yang diambil dalam tugas akhir ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif.

Adapun pengertian metode deskriptif menurut **Umi Narimawati, Sri Dewi Anggadini** dan **Linna Ismawati (2010 : 29)** adalah sebagai berikut :

"Metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas".

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian teknik pengumpulan data dilakukan karena digunakan untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.

Pengertian metode pengumpulan data menurut **Umi Narimawati, Sri Dewi Anggadini** dan **Linna Ismawati (2010 : 29)** adalah sebagai berikut :

"Mengadakan peninjauan langsung pada instansi yang menjadi objek untuk mendapatkan data primer dan data sekunder".

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Studi Kepustakaan (*Library Research)*
   Penelitian ini dilakukan dengan cara mempelajari bahan-bahan bacaan berupa buku, literatur dan bahan lainnya secara teoritis yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Adapun buku yang dipelajari oleh peneliti adalah buku yang membahas.
2. Studi Lapangan (*Field Research)*
   Penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan peninjauan secara langsung pada perusahaan yaitu PT Sygma Examedia Arkanleema. tentang penjualan konsinyasi pada suatu perusahaan.

3.2.2 Sumber Data

Pengertian sumber data menurut **Suharsimi Arikunto (2013 : 172)** adalah sebagai berikut :

“Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh”.

Sumber data terbagi menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder, menurut **Supriyati (2011 : 46)** pengertian data primer adalah sebagai berikut:

“Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”.

Menurut **Suharsimi Arikunto (2011 : 98** pengertian data sekunder adalah sebagai berikut :

“Data yang dikumpulkan melalui pihak kedua yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan”.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer merupakan data yang diperoleh penulis secara langsung dari objek pertama yang diteliti yang dikumpulkan melalui wawancara dengan bagian operasional PT Sygma Examedia Arkanleema. Data primer yang akan diteliti yaitu dokumen-dokumen prosedur penjualan konsinyasi berupa dokumen faktur konsinyasi dan faktur penagihan atas barang yang telah terjual. Sedangkan sumber data sekunder yaitu data yang dikumpulkan melalui pihak kedua yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan, data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku yang membahas tentang prosedur penjualan konsinyasi.

BAB IV
HASIL ENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang penulis dapatkan dari PT Sygma Examedia Arkanleema khususnya dalam bab IV ini, adalah data tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas dari struktur organisasi, aktivitas perusahaan, prosedur penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh PT Sygma Examedia Arkanleema.

4.1.2 Analisis Deskriptif

Pada analisis deskriptif ini penulis akan menjelaskan prosedur penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema dan dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi oleh PT Sygma Examedia Arkanleema.

4.1.2.1 Prosedur Penjualan Konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema

Berikut ini adalah keterangan dari *Flowchart* penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema :

Tahap I

1. Setelah mengadakan perjanjian dan kesepakatan antar pihak untuk melakukan penjualan konsinyasi, maka bagian *sales* admin membuat faktur penjualan konsinyasi.
2. Setelah faktur penjualan dibuat, lalu bagian pengiriman mengirimkan barang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak berdasarkan data yang telah dicantumkan pada faktur penjualan.

Tahap II

3. Setelah barang diterima oleh pihak *consignee,* maka pihak *consignee* harus menjalakan kewajibannya dengan melindungi keamanan dan keselamatan barang yang diterima serta berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang pihak pengamanat sesuai dengan ketentuan perjanjian yang telah disepakati.
4. Apabila ada penjualan pada pihak *consignee* (toko buku tempat konsinyasi), maka pihak toko buku membuat laporan barang yang telah terjual kepada perusahaan dan dilaporkan kepada bagian sales admin dengan dikirim melalui *e-mail*.
5. Setelah laporan diterima maka bagian *sales* admin untuk dilakukan pemeriksaan antara laporan penjualan dan data Faktur Penjualan (*Sales Order*) dan selanjutnya dilakukan proses shipment yaitu pengurangan *stock* pada gudang pihak toko buku.

Tahap III

6. Setelah dilakukan proses *shipment* maka bagian keuangan akan mencetak Faktur

Penagihan/Kwitansi atas barang yang telah terjual.

7. Faktur penagihan diberikan kepada bagian kolektor untuk dilakukan penagihan kepada pihak *consignee* (toko buku tempat konsinyasi) disertakan dengan faktur dan *invoice* yang telah dikeluarkan oleh bagian keuangan.

4.1.2.2 Dokumen-Dokumen yang Digunakan dalam Penjualan Konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema

Berikut ini adalah penjelasan mengenai dokumen – dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema

Tabel 4.4
Analisa Dokumen yang Digunakan dalam Penjualan Konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema

Nama Dokumen	Uraian			
	Fungsi	**Dibuat oleh**	**Diserahkan**	**Rangkap**
Faktur Penjualan	Digunakan untuk mengisi data barang yang dikirim atau dipesan serta mencantumkan kode barang ,nama barang , jumlah, harga dan diskon yang telah disepakati.	Bagian *Sales Admin*	Bagian Pengiriman, *Consignee,*	3 rangkap
Laporan Penjualan	Digunakan untuk mengisi data barang yang telah terjual oleh pihak *consignee*. Pada laporan tersebut dicantumkan nama barang , harga jual, brutto pendapatan, diskon, netto pendapatan dan total penjualan. Laporan ini dikirim melalui e-mail.	Pihak *consignee*	*Sales Admin*	Laporan ini dikirim melalui e-mail. Dan hanya dicetak 1 rangkap saja oleh sales admin.
Faktur Penagihan (Kwitansi)	Digunakan untuk mengisi penagihan terhadap barang yang telah terjual oleh pihak *consignee.* Faktur penagihan	Bagian Keuangan	Bagian *Collector,Sales Admin.*	3 rangkap

	(Kwitansi) dilakukan setelah adanya laporan penjualan dari pihak *consignee.*			
Invoice	Digunakan untuk mengisi nilai tagihan dan merupakan tanda bukti telah menerima kwitansi.	Bagian Keuangan	Pihak *Consignee*	1 rangkap

4.2 Pembahasan

4.2.1 Prosedur Penjualan Konsinyasi pada PT Sygma Examedia Arkanleema

Menurut **Hadori Yunus** dan **Harnanto** prosedur penjualan konsinyasi terdapat beberapa tahap yaitu sebagai berikut :

6. Melakukan perjanjian penjualan konsinyasi dimana perjanjian tersebut yaitu berhubungan dengan harga yang diberikan dan diskon yang akan didapatkan oleh pihak *consignee.*
1. Melakukan pengiriman barang yaitu proses pemindahan barang dari
2. gudang perusahaan ke gudang tempat penjualan konsinyasi.
3. Pihak *consignee* melakukan penjualan barang sesuai dengan hak dan kewajiban masing – masing pihak yang bersangkutan.
4. Menerima laporan barang – barang yang terjual dari pihak *consignee* yaitu dimana barang yang telah terjual diinformasikan kepada pihak pengamanat.
5. Melakukan proses pengurangan stok dimana pengurangan stok ini mengurangi stok barang yang ada di gudang tempat penjualan konsinyasi (pihak *consignee)* bukan di gudang perusahaan atau pihak pengamanat.
6. Memberikan tagihan atas hasil penjualan dari pihak *consignee* yaitu memberikan faktur penagihan atas barang yang telah terjual dan jumlah tagihan tersebut telah dikurangi dengan diskon yang telah disepakati.

Dalam prosedur penjualan konsinyasi yang dilaksanakan PT Sygma Examedia Arkanleema ini sudah berjalan sesuai dengan teori. Hanya saja terdapat kekurangan yaitu karena kurangnya pengawasan dari pihak toko buku untuk melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang – barang yang dititipkan oleh perusahaan, maka menyebabkan beberapa barang tersebut mudah rusak dan akhirnya barang dikembalikan ke perusahaan dengan alasan adanya kerusakan.

Dengan adanya pengembalian barang tersebut bagi perusahaan menyebabkan kerugian pada biaya operasional karena harus memperbaiki kembali barang tersebut dan bisa menyebabkan penumpukan barang pada gudang *reject* (gudang yang digunakan untuk penyimpanan barang yang rusak).

4.2.2 Dokumen – Dokumen Penjualan Konsinyasi

Menurut **Mulyadi** (2010 : 207) terdapat dokumen – dokumen yang digunakan yaitu :

1. Faktur Penjualan yaitu berisi data – data nama barang yang dikirim, jumlah barang, harga, tanggal pemesanan serta nama pihak yang memesan barang tersebut.
2. Laporan Penjualan yaitu berisi data – data nama atau jenis produk yang terjual, jumlah barang yang terjual serta jumlah total dari hasil penjualan barang tersebut.
3. Surat Tagihan yaitu berisi tanggal transaksi penjualan, jumlah yang harus dibayarkan kepada perusahaan sesuai dengan barang yang telah dijual serta menyertakan nomor faktur penjualan.

Dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi oleh PT Sygma Examedia Arkanleema telah sesuai dengan teori yang ada. Namun ada sedikit kekurangan yaitu pada dokumen faktur penagihan/kwitansi perusahaan hanya menyajikan data nama pihak yang harus membayar, jumlah yang harus dibayarkan serta pada bagian perihal hanya diisi pembayaran untuk laporan penjualan dengan menyebutkan nama bulan serta tahun. Namun dengan adanya kekurangan tersebut tidak mempengaruhi penggunaan dokumen yang digunakan oleh PT Sygma Examedia Arkanleema dalam penjualan konsinyasi. Dokumen tersebut telah sesuai dengan kebutuhan perusahaan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai hasil penelitian yang dilakukan pada PT Sygma Examedia Arkanleema, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pihak perusahaan dan toko buku mengadakan perjanjian untuk melakukan penjualan konsinyasi. Lalu bagian *sales admin* membuat faktur penjualan konsinyasi dan bagian pengiriman mengirimkan barang. Setelah barang diterima oleh pihak *consignee,* maka pihak *consignee* harus menjalakan kewajibannya, apabila ada penjualan pihak *consignee* harus membuat laporan penjualan, setelah laporan diterima, bagian *sales admin* melakukan proses *shipment* yaitu pengurangan *stock* pada gudang pihak toko buku, maka bagian keuangan akan mencetak Faktur Penagihan/Kwitansi atas barang yang telah terjual untuk pihak *consignee*.

   Meskipun prosedur penjualan konsinyasi telah sesuai, tetapi terdapat kekurangan yaitu karena kurangnya pengawasan dari pihak toko buku untuk melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang yang dititipkan oleh perusahaan.

2. Dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi oleh perusahaan telah sesuai dengan aturan yang ada. Dimana dokumen – dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi oleh perusahaan adalah sebagai berikut : Faktur Penjualan, Laporan Penjualan, Faktur Penagihan / Kwitansi dan *Invoice*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis mengajukan saran sebagai berikut :

1. Dalam prosedur penjualan konsinyasi yang dijalankan perusahaan telah dilaksanakan dengan baik. Namun agar pihak toko buku dapat melindungi keamanan dan keselamatan terhadap barang yang dititipkan oleh perusahaan dengan baik dan mengurangi resiko adanya pengembalian barang yang rusak, maka sebaiknya perusahaan membentuk tim survei yang memeriksa keadaan barang ditoko buku dan membuat perjanjian diawal apabila ada kerusakan terhadap barang yang disebabkan oleh kelalaian pihak toko buku maka mereka wajib mengganti biaya operasional barang tersebut sesuai dengan kerusakannya.
2. Dokumen yang digunakan perusahaan dalam penjualan konsinyasi telah sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Namun sebaiknya pada faktur penagihan dicantumkan tanggal transaksi penjualan serta dicantumkan nomor faktur penjualan agar dapat terperinci lagi.

DAFTAR PUSTAK

Arfan Ikhsan dan Ida Bagus Teddy Prianthara. 2010. *Sistem Akuntansi Perhotelan.* Yogyakarta : Graha Ilmu

Azhar Susanto. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung : Lingga Jaya

Eva Maria. 2011. *Akuntansi Lanjutan.* Yogyakarta : Gava Media

Hadori Yunus dan Harnanto. 2013. *Akuntansi Keuangan Lanjutan.* Yogyakarta : BPFE

Haris Herdiansyah. 2013. *Wawancara, Observasi, dan Focus Group.* Jakarta : Rajagrafindo

Hery dan Widyawati Lekok. 2011. *Akuntansi Keuangan Menengah 2.* Jakarta : Bumi Aksara

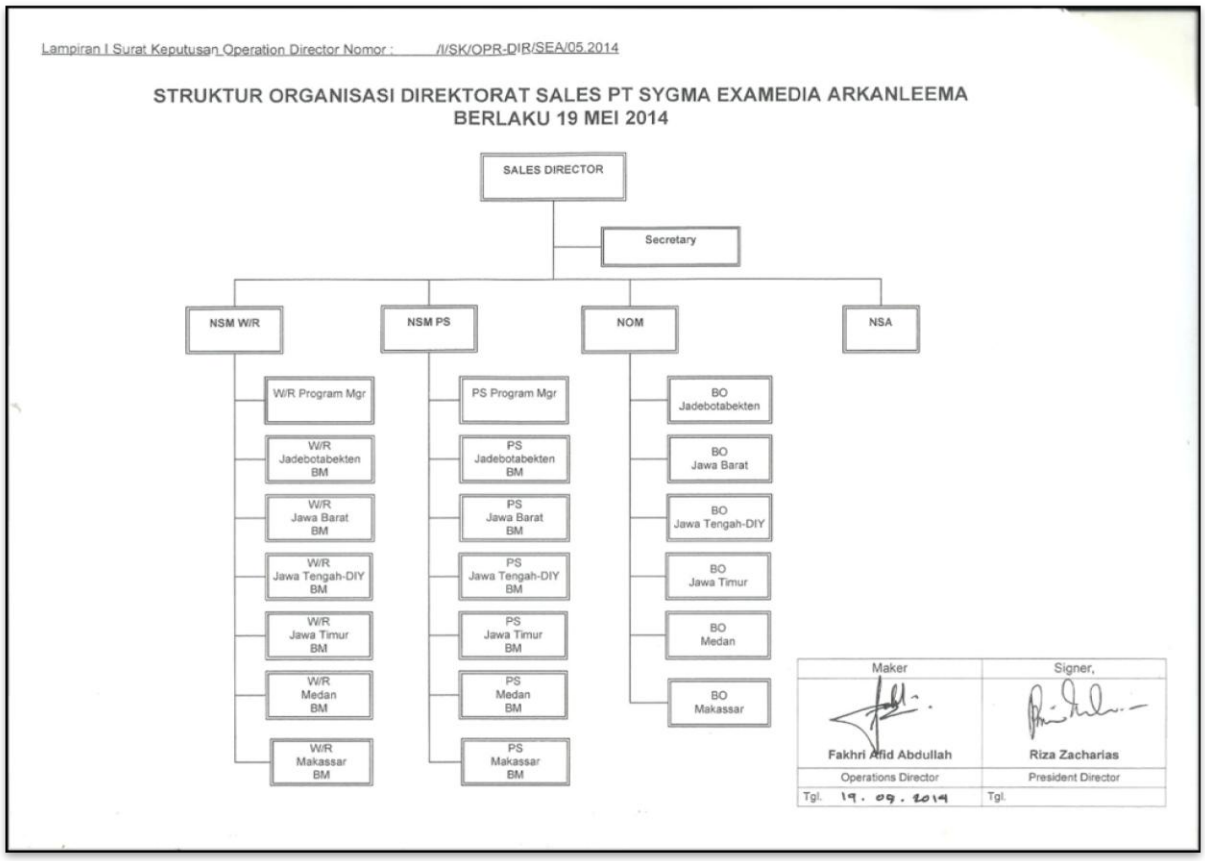
Linna Ismawati, Sri Dewi Anggadini dan Umi Narimawati. 2010. *Penulisan Karya Ilmiah.* Jakarta : Genesis

Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi.* Jakarta : Salemba Empat

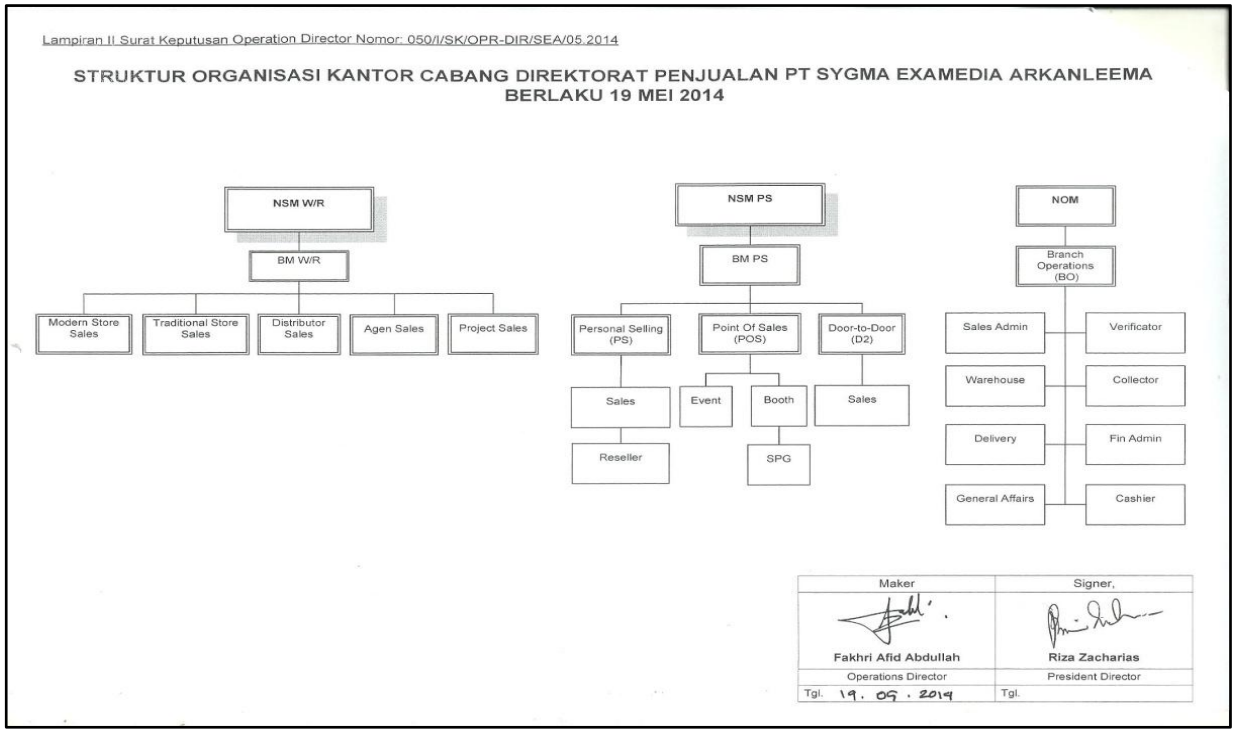
Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung : CV Alfabeta

Suharsimi Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek).* Jakarta : Rineka Cipta

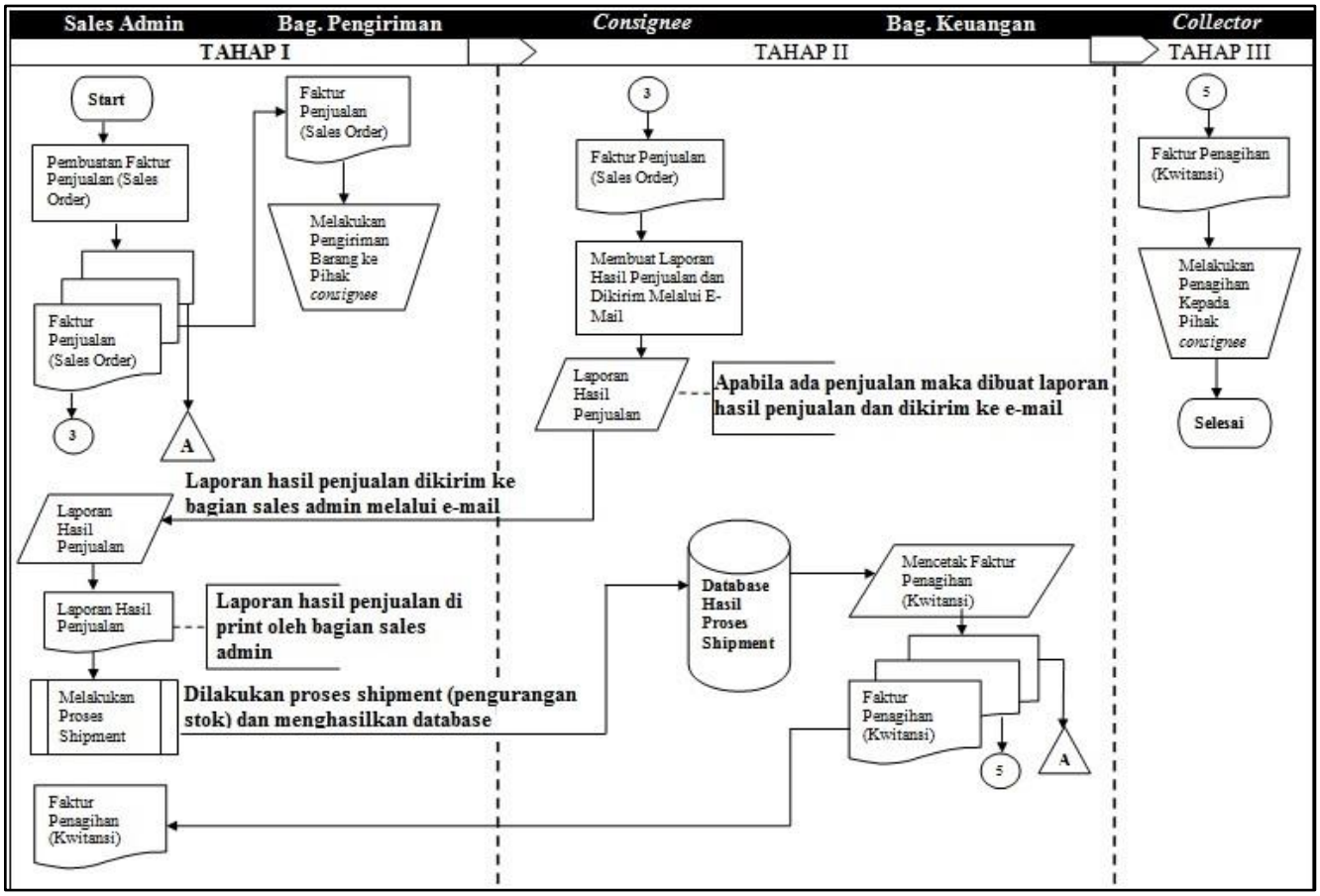
Supriyati. 2011. *Metodologi Penelitian.* Bandung : Labkat Press



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Direktorat Sales PT Sygma Examedia Arkanleema



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Kantor Cabang Direktorat Penjualan PT Sygma Examedia Arkanleema



Gambar 4.3 *Flowchart* Prosedur Penjualan Konsinyasi PadaPT Sygma Examedia Arkanleema Bandung