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".

Menurut **Azhar Susanto** (2010 : 264) mengemukakan bahwa prosedur adalah :

"Rangkaian aktifitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang – ulang dengan cara yang sama".

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah kegiatan yang melibatkan beberapa orang yang dilakukan berulang – ulang dengan cara yang sama.

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".

Menurut **Leny Susistiyowati** (2010 : 270) pengertian penjualan adalah sebagai berikut :

"Pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan".

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah total jumlah yang dibebankan kepada pembeli atas barang yang terjual dan merupakan suatu pendapatan bagi perusahaan.

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)".

Menurut **Evi Maria** (2011 : 16) pengertian konsinyasi adalah :

"Pihak yang memiliki barang menitipkan barangnya kepada pihak lain untuk dijualkan dengan adanya perjanjian tertentu".

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa konsinyasi adalah perjanjian antara pemilik barang dengan yang dititipi barang untuk menjualkan barangnya 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.

2.3.6 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut **Evi Maria (2011 : 78)** ada dua macam metode pancatatan yang digunakan yaitu :

1. Metode Laba Terpisah

   Di dalam metode ini laba/rugi yang berasal dari penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah dengan laba/rugi dari penjualan reguler. Pencatatan dengan metode ini akan memunculkan rekening barang konsinyasi atau konsinyasi keluar. Rekening ini digunakan untuk menampung seluruh transaksi yang terjadi pada barang titipan. Rekening akan didebit untuk harga pokok terhadap barang yang dikirim, biaya pengiriman barang konsinyasi dan biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi yang dibayar oleh komisioner akan tetapi ditanggung oleh pengamanat. Sebaliknya rekening ini akan dikredit untuk mencatat hasil penjualan barang-barang konsinyasi.

Tabel 2.1

Ayat Jurnal Metode Laba Terpisah

Transaksi	Ayat Jurnal		
1. Pengiriman barang konsinyasi	Barang konsinyasi-Pengiriman Baranng	xx	
	Persediaan		xx
2. Pembayaran biaya angkut barang konsinyasi	Barang konsinyasi-Biaya angkut	xx	
	Kas		xx
3. Menerima laporan pertanggung jawaban yang berisi penjualan, biaya dan pendapatan yang akan diterima dari komisioner	Piutang komisioner	xx	
	Barang konsinyasi-Biaya komisi	xx	
	Barang Konsinyasi-Penjualan		xx
4. Menerima pembayaran dari komisioner	Kas	xx	
	Piutang-Komisioner		xx

Setelah akhir periode pengamanat melakukan penutupan untuk semua rekening nominal dan rekening barang konsinyasi kemudian selisihnya diakui pada rekening laba/rugi konsinyasi. Setelah itu barulah laba/rugi konsinyasi ditransfer ke rekening ikhtisar laba/rugi untuk digabungkan dengan laba/rugi penjualan reguler.

2. Metode Tidak Terpisah

Di dalam metode ini laba/rugi yang berasal dari penjualan konsinyasi tidak dicatat terpisah dengan laba/rugi dari penjualan reguler. Pada metode ini pengamanat tidak membuat rekening tersendiri untuk mencatat transaksi atas barang konsinyasi. Transaksi atas barang konsinyasi dicatat layaknya seperti transaksi penjualan biasa. Untuk barang titipan yang belum terjual oleh komisioner tetap diperlukan sebagai persediaan barang di gudang sendiri. Pada akhir periode perusahaan harus melakukan penutupan untuk rekening nominal.

Tabel 2.2

Ayat Jurnal Metode Laba Tidak Terpisah

Transaksi	Ayat Jurnal
1. Pembayaran biaya angkut	Biaya angkut xx Kas xx
2. Menerima laporan pertanggungjawaban yang berisi penjualan, biaya dan pendapatan yang akan diterima dari komisioner	Piutan komisioner xx Biaya komisi xx Penjualan xx Dari : Harga pokok penjualan xx Persediaan xx
3. Menerima pembayaran dari komisioner	Kas xx Piutang-Komisioner xx

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.