BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Prosedur

2.1.1 Pengertian Prosedur

Menurut **Mulyadi (2013 : 5)** prosedur adalah :

"Suatu urutan kegiatan krelikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departement atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang".

Menurut **Azhar Susanto (2009 : 11)** Prosedur adalah :

“Rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan berulang dengan cara yang sama”.

Sedangkan menurut **M.Nafarin (2010 : 25)** menyatakan bahwa pengertian prosedur adalah :

“Urutan-urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam”.

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.

2.1.2 Karakteristik Prosedur

Menurut **Mulyadi (2013 : 8)** menjelaskan bahwa karateristik prosedur adalah sebagai berikut :

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

2.1.3 Manfaat Prosedur

Menurut **Mulyadi (2013 : 15)** suatu prosedur dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

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

2.2 Penjualan

2.2.1 Definisi Penjualan

Pengertian penjualan menurut **Soemarso S.R (2009:112)**

> “Penjualan adalah pada saat perusahaan menjual barang dagangannya, maka diperoleh pendapatan.Jumlah yang dibebakan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Untuk perusahaan dagang akun yang digunakan untuk mencatat penjualan barang dagang disebut Penjualan”.

Pengertian penjualan menurut **Lilis Puspitawati** dan **Sri Dewi Anggadini (2010 : 165)** bahwa:

> "Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada kosumen".

Menurut **Leny Sulistiyowati (2010 : 270)** penjualan adalah :

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

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.

2.2.2 Jenis Penjualan

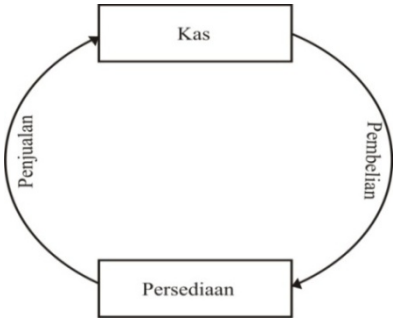
Ada Beberapa Transaksi Penjualan menurut **Soemarso S.R (2009 : 34)** yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

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

1. Penjualan Tunai

   Adalah penjualan yang bersifat *Cash and Carry* pada umumnya terjadi secara kontan atau pembayaran di lakukan pada saat pembelian barang.

Berikut siklus penjualan tunai menurut **Firdaus (2013:87)**:

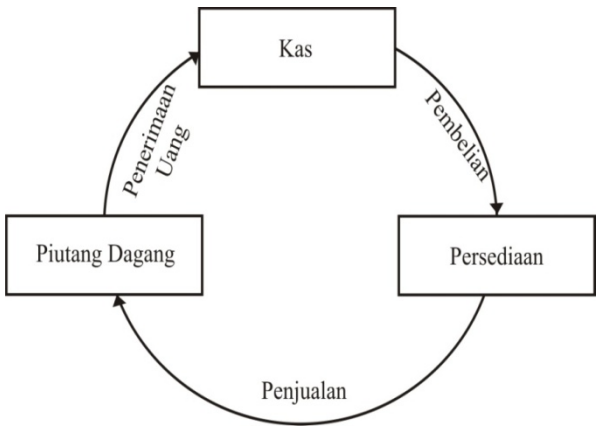


Gambar 2.1 Siklus Penjualan Tunai

2. Penjualan Kredit

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

   Dibawah ini merupakan siklus penjualan kredit oleh **Firdaus (2009:88)**:



Gambar 2.2 Siklus Penjualan Kredit

3. Penjualan Konsinyasi

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

4. Penjualan Grosir

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

5. Penjualan Ekspor

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

6. Penjualan Tender

   Adalah penjualan yang dilaksanakan dengan prosedur tender untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai macam prosedur.

2.2.3 Dokumen-Dokumen Penjualan

Menurut **La Midjan** dan **Azhar Susanto (2011: 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 di perlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan 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 telah diserahkan kepada pelanggan setelah ada pencocokan rangkap slip.

4. Fraktur Penjualan (*Invoice*)

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

5. Surat Pengiriman Barang

   Adalah surat yang berisi tentang peryataan pengiriman barang dari agen penjual kepada konsumen.

Dapat disimpulkan bahwa dokumen-dokumen penjuualan terdiri dari: Order Penjualan Barang (*Sales Order*), Nota Penjualan Barang, Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*), Faktur Penjualan (*Invoice*), Surat Pengiriman Barang (*Shipping Slip*).

2.3 Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus -Harnanto** (2011 : 87) memberikan pengertian mengenai konsinyasi yaitu :

> “Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi”.

Sedangkan menurut **Aliminsyah** dan **Panji (2010 : 77)** dalam kamus istilah keuangan dan perbankan menyebutkan :

> “Konsinyasi adalah barang-barang yang di kirim untuk di titipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekatpada pihak pengirim. Penerimaan barang titipan tersebut selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan.

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

2.3.1 Penjualan Konsinyasi

Penjualan secara konsinyasi merupakan penjualan yang banyak digunakan oleh berbagai perusahaan perusahaan, seperti perusahaan yang bergerak dalam penjualan bsandang dan pangan. Penjualan konsinyasi dengan cara menitipkan barang dagangan kepada agen penjual untuk dijual langsung kepada konsumen.

2.3.2 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut **Reni Yendarwati (2013 : 77)** pengertian konsinyasi adalah :

> “Penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian yang di dalam nya termasuk dua pihak, yaitu pihak yang menitipkan barang danpihak yang dititipi barang.”

Menurut **Harry Simon (2009 : 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 **Eva Maria (2011:2)** pengertian dari penjualan konsinyasi adalah:

> "Penjualan Konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu."

Pihak yang memiliki barang disebut konsinyor, sedangkan pihak yang mengusahakan penjualan barang disebut konsinyi, faktor, atau pedagang komisi *(commision merchant).*

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi adalah proses perpindahan atau penyerahan barang dari pengamanat kepada pihak lain dengan komisi yang didapat ketika telah melakukan penjualan barang tersebut.

2.3.3 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Menurut **Hadori Yunus - Hartanto (2011 : 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

2.3.4 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, asuransi, 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.

2.3.5 Keuntungan Penjualan Konsinyasi

Penjualan merupakan bidang usaha dalam perdagangan dimana dalam penjualan tujuan yang ingin didapat adalah keuntungan.

Menurut **Hadori Yunus-Harnanto (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.

2.3.6 Pelaksanaan Prosedur Penjualan Konsinyasi

Menurut **Harry Simon (2009 : 210)** dalam pelaksanaannya prosedur penjualan konsinyasi meiliki tahap-tahap 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 kepada konsinyor 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

2.3.7 Metode Pencatatan 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 tidak terpisah (digabungkan) metode ini telah digunakan untuk penjualan konsinyasi yang digabungkan pencatatan penjualannya dengan penjualan *regular*.

Menurut **Hadori Yunus-Harnanto (2010 : 258)** terdapat dua metode pencatatan dalam penjualan konsinyasi, yaitu :

1. Metode pencatatan SecaraTerpisah
2. Metode Pencatatan Secara Tidak Terpisah (gabungan)

1. Metode pencatatan secara terpisah

   Dalam metode terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi penjualan regular atau penjualan lainnya. Sehingga pada akhir periode bisa di ketahui dengan jelas laba atau rugi yang

diperoleh dari penjualan konsinyasi dan laba atau rugi dari penjualan biasa atau lainnya.

2. Metode pencatatan secara tidak terpisah

   Apabila transaksi konsinyasi pencatatannya tidak ditetapkan tersendiri atau disatukan dengan transaksi penjualan regular,maka laba dan rugi dari penjualan regular dan lainnya akan mempersulit penghitungan laba dan rugi penjualan pada akhir periode pembukuan dikarenakan adanya hal-hal seperti penangguhan biaya-biaya yang tidak dipisahkan antara penjualan regular dan Konsinyasi.

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 Konsinyasi Masuk xxx	Persediaan BD xxx Utang Konsinyor xxx Kas xxx Piutang usaha xxx Penjualan xxx HPP xxx Persediaan BD xxx
6	Mencatat beban atas barang konsinyasi	Tidak ada pencatatan	Tidak ada pencatatan
7		**Mencatatat laba penjualan konsinyasi** Konsinyasi masuk xxx Pendapatan komisi konsinyasi xxx	**Mencatat HPP barang konsinyasi** HPP xxx Persediaan BD xxx HPP xxx Ongkos angkut masuk xxx

2. Metode Pencatatan Untuk Konsinyi

Tabel 2.1

Metode Pencatatan Penjualan untuk Konsinyi

NO	Keterangan	Dicatat Terpisah	Dicatat Tidak Terpisah
1	Pengiriman barang konsinyasi	Memo	Memo
2	Pernerimaan uang muka	Uang kas konsinyor xxx Kas xxx	Uang muka konsinyor xxx Kas xxx
3	Pengeluaran ongkos angkut	Tidak ada pencatatan	Tidak ada pencatatan
4	Mencatat sewa gedung	Kas xxx Pendapatan sewa xxx	Kas xxx Pendapatan sewa xxx
5	Penjualan unit	Kas xxx Uang muka kosinyor 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 Konsinyor xxx Kas xxx
7		Mencatat laba penjualan konsinyasi : Konsinyasi masuk xxx Uang muka konsinyor xxx Kas xxx	Mencatat HPP barang konsinyasi : Utang Konsinyor xxx Uang muka Konsinyor xxx Kas xxx