TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN KONSINYASI PADA *BLOSSOM FACTORY OUTLET*

Review Top Procedures on Factory Outlet Sales Consignment The Summit

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas
Guna Mendapatkan Nilai dan Pengetahuan
Program Studi Akuntansi

Disusun oleh:
Mokhamad Saftaji K
21309731



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG
2012

Review for consignation selling procedure in Blossom Factory Outlet
Written by:
Mokhamad Saftaji Kusumah

ABSTRACT

This research was concurs at Blossom Factory outlet Bandung. Consignment sales done by entrust the goods to the consignee but title to consigned good will turn into income by way of commission to the consignee when the goods are sold to consumers.

The purpose of this study is to determine what obstacles encountered in the implementation of procedures and consignment sales to determine what methods are used in the implementation of procedures consignment sales.

The method used in the research is descriptive method. The unit of analysis in this study is the implementation of the above procedure consignment sale at Blossom Factory Outlet. Data collection this study used interviews, observation, documentations and library research.

The results showed that the implementation procedures consignment sales on Blossom Factory Outlet as a whole has been included in the criteria of good, but the constraints that occur in the agreement between consignor and consignee are hard to achieve consensus, wich is supposed during the early stages of the compan's offer of goods/consignee inquire first about the percentage of the commission that would be obtained bye the consignee of each consignment and records used yet using financial accounting standarts, wich the company should use the recording in the form of journal entries for recording sales consignment in accordance with financial accounting standarts.

Keywords : Sales, Sales procedures, Consigment, Consigment sales, Constraints.

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bangsa Indonesia telah memasuki era perdagangan bebas, maka pembangunan di bidang ekonomi mutlak diperlukan. Salah satunya adalah pembangunan dalam bidang usaha. Perusahaan yang merupakan salah satu bagian dari dunia usaha harus berbenah diri untuk menghadapi era persaingan bebas dengan cara menjaga kelangsungan aktivitas usaha salah satunya dengan Penjualan.

Penjualan merupakan aktivitas jual beli barang dagang sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya di lakukan secara teratur. Jumlah transaksi penjualan yang terjadi biasanya cukup besar di bandingkan dengan transaksi lain. Penjualan adalah sumber utama pendapatan bagi perusahaan. **Chairul Marom (2013 : 22).**

Pada dasarnya penjualan terbagi menjadi 3 jenis yaitu penjualan tunai, penjualan kredit (cicilan) dan penjualan konsinyasi. Penjualan secara tunai (lunas) adalah penjualan yang dilakukan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran barang terlebih dahulu sebelum barang yang di pesan diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli tersebut. Penjualan kredit (cicilan) adalah penjualan dilakukan dengan cara menyerahkan barang yang dipesan, dimana perusahaan hanya menerima sebagian harga barang yang di bayarkan dan sisanya di angsur sesui dengan ketentuan yang ditetapkan oleh penjual. Penjualan konsinyasi (titipan) 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 di jualkan 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 (20 : 34).**

Blossom Factory outlet merupakan salah satu perusahaan dagang yang mempunyai aktivitas utama melakukan perdagangan umum yaitu melakukan perdagangan retail dengan memasarkan produknya langsung kepada konsumen. Aktivitas penjualan yang dilaksanakan *Blossom Factory outlet* adalah memasarkan produk-produk titipan berbagai macam *label*. Dimana perusahaan berpera penting sebagai pihak konsinyi *(consignee)* melakukan penjualan konsinyasi. Aktivitas utama perusahaan ini adalah melakukan proses perjanjian dan kerja sama dengan perusahaan lain yang berperan sebagai konsinyor *(consignor).*

Dalam menjalankan usaha tersebut serta untuk mendapatkan laporan penjualan yang akurat sangat diperlukan prosedur yang baik untuk menghindari terjadinya kecurangan-kecurangan. Prosedur yang baik meliputi struktur organisasi, dokumen, catatan dan pada akhirnya membuat laporan yang terkoordinasi dalam perusahaan, dengan tujuan untuk mengamankan harta perusahaan,menguji ketelitian dan kebenaran data akuntansi serta meningkatkan efisiensi operasi perusahaan. Dengan prosedur yang baik maka setiap kegiatan perusahaan akan berjalan dengan baik.

Menurut Bapak Hendrik selaku *store manager* menyatakan, pada kenyataannya masalah yang di alami oleh *Blossom Factory outlet* adalah adanya hambatan dalam melakukan perjanjian yang disebabkan oleh perbedaan pendapat dan keinginan antara kedua belah pihak yaitu konsinyi dan konsinyor dalam pembagian hasil konsinyi dan konsinyor dalam mencapai kata sepakat dimana jika belum terjadinya kesepakatan atau mencapai kata mufakat maka proses penjualan konsinyasi tidak dapat dilaksanaka, bahkan dapat dibatalkan. Selain itu *Blossom Factory outlet* menggunakan metode pencatatan manual dan sederhana belum menggunakan standar akuntansi yang berbentuk ayat jurnal yang dapat dibagi menjadi dua metode yaitu metode pencatatan secara terpisah dan pecatatan secara tidak terpisah dalam

bentuk ayat jurnal, yang mana apabila perusahaan masih menggunakan pencatatan manual dan sederhana, akan mempersulit pembuatan laporan kepada bagian akuntansi perusahaan inti dimana bagian akuntansi harus kembali memeriksa dan menginput ulang pencatatan penjualan.

Atas dasar hal tersebut, maka saya selaku penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai masalah yang disebutkan diatas. Oleh karena itu saya melakukan penelitian terhadap perusahaan tersebut dan hasil atas penelitian tersebut akan saya tulis dalam sebuah Laporan Tugas Akhir yang berjudul **"Tinjauan atas pelaksanaan prosedur penjualan Konsinyasi pada *Blossom Factory outlet*".**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian diatas, maka dapat diidentifikasikan bahwa dari fenomena permasalahan yang diteliti adalah:

1. Masalah yang terjadi dalam pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory Outle* adalah perbedaan pendapat dalam perjanjian penentuan pembagian komisi untuk mencapai kata sepakat.
2. Masalah yang terjadi dalam metode pencatatan penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory Outlet* yaitu belum sesuai dengan pencatatan penjualan konsinyasi standar akuntansi keuangan.

1.3 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet.*
2. Apa saja masalah yang dihadapi dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet.*
3. Apa saja hal yang dilakukan dalam menyelesaikan masalah pelaksanaan penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet*.

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud penelitian

Adapun maksud diadakannya penelitian ini adalah untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan guna meninjau dan menganalisis tentang pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet.*

1.4.2 Tujuan Penelitian

Adapun dari identifikasi masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Guna mengetahui pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet.*
2. Guna mengetahui masalah yang terjadi pada *Blossom Factory outlet.*

.

1.5 Kegunaan Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini dapat berguna untuk kegunaan akademis maupun praktis.

Kegunaan Akademis

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

1. Bagi perkembangan ilmu pengetahuan
   Dapat memberikan suatu karya penelitian di bidang ekonomi khususnya bidang akuntansi yaitu penelitian yang terkait dengan penjualan konsinyasi.
2. Bagi peneliti
   Dapat membandingkan antara realita yang terdapat pada perusahaan dengan ilmu yang didapatkan selama mengikuti perkuliahan di Universitas Komputer Indonesia.
3. Bagi peneliti lain
   Sebagai sumber informasi dan bahan referensi serta sebagai bahan untuk penelitian lainnya.

Kegunaan Praktis

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

1. Bagi pegawai
   Diharapkan penelitian ini dapat menjadi acuan ataupun gambaran mengenai pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi dan metode pencatatannya.
2. Bagi perusahaan
   Dapat dijadikan masukan pemikiran berupa tambahan bahan informasi untuk melakukan koreksi dan sebagai bahan pertimbangan atas masalah yang terjadi dalam perusahaan.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penulis melakukan penelitian ini adalah pada *Factory outletJetset* yang berlokasi di jalan Ir.H.Juanda No.113 Bandung.

1.6.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dimulai pada bulan maret sampai dengan juni 2014. Selama melaksanakan penelitian pada *Blossom Factory outlet* memperoleh data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas akhir.

BAB II
KAJIAN PUSTAKA

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".

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".

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

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

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".

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."

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

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 (pemilik barang)
   a. Konsinyor dapat mengenalakan produknya kepada banyak konsumen sehingga dapat memperluas daerah pemasaranya.
2. Bagi pihak Konsinyi (Penjual barang)
   a. Pihak Konsinyi terlepas dari kegagalan dalam menjual barag titipan atau terlepas dari resiko penjualan bila rugi.

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

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)

BAB III
OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian yang pertama kali diperhatikan adalah objek penelitian yang akan diteliti. Dimana objek penelitian tersebut terkandung masalah yang akan dijadikan bahan penelitian untuk dicari pemecahannya.

Menurut **Sugiyono (2013 : 20)** objek penelitian adalah sebagai berikut :

> **“Suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.**

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu teknis atau cara mencari, memperoleh, mengumpulkan atau mencatat data, baik berupa data primer maupun data sekunder yang digunakan untuk keperluan menyusun suatu karya ilmiah dan kemudian menganalisa faktor-faktor yang berhubungan dengan pokok-pokok permasalahan sehingga akan terdapat suatu kebenaran data-data yang akan diperoleh.

pengertian metode penelitian menurut **Umi Narimawati (2011 : 29)** adalah sebagai berikut :

> **"Metode penelitian merupakan cara peneliti yang digunakan untuk mendapatkan data untuk mencapai tujuan tertentu."**

Cara ilmiah disini berarti kegiatan penelitian ini didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional dan sistematis. Rasional berarti kegiatan penelitian dilakukan dengan cara-cara masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sedangkan sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian menggunakan langkah yang bersifat logis.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa metode penelitian adalah cara sebuah aktivitas ilmiah untuk menganalisis dari hasil penelitian yang terdiri dari beberapa tahap untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun laporan tugas akhir ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif yaitu metode yang mengungkapkan, membahas masalah dengan memaparkan, menafsirkan dan menggambarkan keadaan serta peristiwa yang terjadi pada saat penelitiaan berlangsung untuk di analisa dan dibuat kesimpulan.

Menurut **Husein Umar (2013 : 22)** metode deskriptif adalah :

> "Metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum".

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa metode deskriptif ini digunakan untuk memperoleh data-data dan mencari keterangan yang factual, sifat-sifat mengenai fenomena yang diselidiki. Dalam Penelitian ini metode yang penulis gunakan adalah metode analisis deskriptif, yaitu metode yang berusaha memberikan gambaran mengenai data atau kejadian berdasarkan fakta-fakta yang tampak pada situasi yang diselidiki peneliti dan objek yang diteliti terpisah, proses penelitian dilakukan melalui pengukuran dengan alat bantu yang objektif.

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian yang akan dilaksanakan, terdapat beberapa metode yang dapat digunakan dalam pengumpuolan data. Dalam pengumpulan data setidaknya dilakukan berbagai banyak cara agar data yang diperoleh sesuai apa yang diinginkan dan agar penelitian berlangsung dengan mudah. Teknik yang digunakan sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan

   Penulis melakukan pengamatan secara langsung ke Pegadaian cabang Pungkur Bandung. Penelitian ini dilakukan terhadapa kegiatan dari seluruh objek penelitian yang meliputi:

   a. Obsevasi (Pengamatan)
   b. Wawancara (*Interview*)
   c. Dokumentasi (*Documentation*)

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dalam penelaahan keputsakaan dimaksudkan untuk mendapatkan informasi secara lengkap serta untuk menentukan tindakan yang akan diambil sebagai langkah penting dalam kegiatan ilmiah. Penulis mencari buku dan literatur yang sesuai dengan masalah yang diangkat dan informasi yang digunakan untuk memecahkan masalah yang berkaitan dengan prosedur penjualan. Data yang diperoleh dari studi kepustakaan adalah sumber informasi yang telah ditemukan oleh para ahli yang kompeten dibidangnya masing-masing sehingga relevan dengan pembahasan yang sedang diteliti, dalam melakukan studi kepustakaan ini penulis berusaha mengumpulkan data sebagai berikut:

a. Mempelajari konsep dan teori dari berbagai sumber yang berhubungan dan mendukung pada masalah yang diteliti.
b. Mempelajari materi kuliah dan bahan tertulis lainnya.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek dari mana data tersebut dapat diperoleh dan memiliki informasi kejelasan tentang bagaimana mengambil data tersebut dan bagaimana data tersebut diolah.Sumber data yang diperoleh penulis merupakan data yang didapat langsung dari *Blossom Factory Outlet.* Sumber data terbagi menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder.

Menurut **Nyoman Dantes (2012 : 28)** data primer yaitu :

> "Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara yang biasa dilakukan oleh peneliti".

Menurut **Suharsimi Arikunto (2013 : 172)** menjelaskan bahwa :

> "Data sekunder adalah data yang dikumpulkan melalui pihak kedua, biasanya diperoleh melalui instansi yang bergerak dibidang pengumpulan data seperti Badan Pusat Statisktik dan lain-lain.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Dimana sumber data primer dalam penyusunan tugas akhir ini penulis memperoleh data langsung pada bagian keuangan, berupa penjelasan dan penjabaran yang diungkapkan mengenai prosedur pencatatan sistem akuntansi penggajian karyawan.

Sedangkan sumber data sekunder dalam penyusunan tugas akhir ini penulis menggunakan buku – buku yang berkaitan tentang prosedur sistem akuntansi penggajian.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Blossom Factory Outlet Bandung adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang retail, yang menjual berbagai macam pakaian yang terkini/*up to date*.

4.1.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 4.1 : Logo Perusahaan

Blossom Factory Outlet yang memiliki moto "*we will try to give you the best shopping experience" adalah Factory Outlet* yang didirikan PT. Blossom Mandiri Sejati pada tahun 2000an yang merupakan *outlet* dengan bisnis busana yang dibuat sendiri dan sisa ekspor serta impor. Dimana pada saat itu banyak perusahaan yang mendirikan toko pakaian namun belum mempunyai konsep dan inovasi yang berbeda dengan toko lainnya sehingga menimbulkan kejenuhan bagi para konsumen, maka dari itu untuk menghindari kejenuhan pasar, PT. Blossom Mandiri Sejati terus berusaha menciptakan inovasi juga menjual barang-barang yang sering menjadi *tendsetter* dan mempunyai konsep dari segi barang yang ditawarkan serta memiliki konsep ruangan yang bersahabat dengan keluarga konsumen.

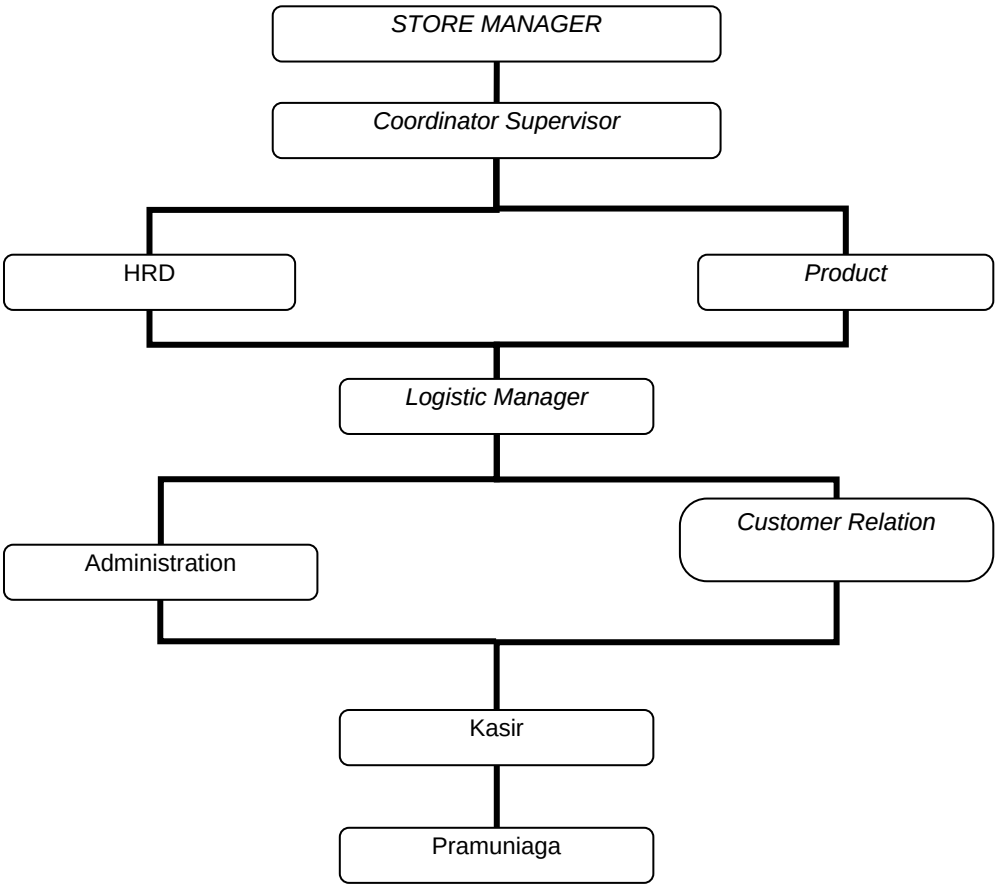
Salah satu usahanya yaitu dengan membuka *factory outlet* bergaya galeri dengan nama *Blossom,* yang berlokasi di Jalan Ir.H.Juanda no 113 Bandung. *Blossom* adalah sebuah *factory Outlet* yang sangat memanjakan kaum hawa dan adam yang gemar berbelanja serta senang berburu barang-barang bermerek namun dengan harga yang terjangkau.

.

4.1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan kerangka kerja yang menggambarkan hubungan wewenang dan tanggung jawab bagi setiap jenjang yang berbeda pada ruang lingkupnya untuk melaksanakan semua kegiatan agar tercapai tujuan yang telah direncanakan atau digariskan. Suatu kriteria penting untuk mengukur dan menetapkan baiknya organisasi apabila ditinjau dari pengendalian internnya bahwa organisasi tersebut secara jelas mengatur pembagian tugas berdasarkan wewenang yang telah digariskan.Pembagian tugas pada tiap-tiap bagian harus didasarkan pada tujuan untuk memperlancar arus pekerjaan dan mempertinggi efisiensi organisasi secara keseluruhan.

Bentuk struktur organisasi *Blossom Factory outlet* merupakan struktur organisasi garis dan staf, karena memiliki daerah kerja yang luas dan mempunyai bidang-bidang tugas yang beraneka ragam dan jumlah karyawan yang banyak.Selain itu juga terdapat satu atau lebih tenaga staf yang memiliki keahlian dalam bidang tertentu yang tugasnya member nasehat dalam bidangnya kepada pemimpin dalam organisasi tersebut.



Gambar 4.1
Struktur Organisasi perusahaan
Sumber: *Blossom Factory Outlet, Januari 2013*

4.1.1.3 Uraian Tugas

Berikut deskripsi tugas masing-masing yang tertulis di *Blossom Factory outlet* Bandung:

1. ***Store Manager***
   a. Menyusun dan menetapkan rencana kerja secara periodik dalam upaya pencapaian target.
   b. Menyusun strategi penjualan.
   c. Menerima semua laporan kegiatan operasional.
   d. Melakukan *briefing* kepada *coordinator supervisor.*
   e. Melakukan penilaiaian berkala kinerja *supervisor.*
2. ***Coordinator Supervisor***
   a. Mengkoordinator semua kegiatan operasional yang berada di bawah tanggungjawabnya, seperti *order, stock* penjualan, *display*, penjualan, kebersihan, kenyamanan, keamanan serta kepuasan konsumen.
   b. Melakukan *briefing* kepada *supervisor.*
3. **HRD *Supervisor***
   a. Mengawasi kehadiran serta keberadaan semua karyawan yang bertugas.
   b. Melakukan *briefing* kepada *coordinator counter* dan timnya.
   c. Melakukan penilaian berkala kinerja semua karyawan.
   d. Membuat laporan penjualan mingguan dan bulanan.
4. ***Product Supervisor***
   a. Mengawasi ketersediaan dan kelengkapan barang baik setiap hari maupun *event* khusus.
   b. Memastikan sarana dan prasarana yang ada di lapangan masih berfungsi dengan baik.
   c. Melakukan *survey competitor* dan melakukan analisa perbaikan.
   d. Membuat laporan penjualan dan omzet migguan dan bulanan.
5. ***Logistic Manager***
   a. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan kesediaan barang.
   b. Melakukan perputeran produk jual yang ada di dalam toko.
6. ***Administration***
   a. Mengeluarkan surat edaran resmi dari toko.
   b. Mencatat absen kehadiran karyawan.
   c. Membuat laporan pertanggung jawaban absen kehadiran karyawan setiap bulannya.
7. ***Customer Relation***
   a. Bertanggung jawab terhadap display.
   b. Bertanggung jawab terhadap kebersihan, *display* media dan alat pendukungnya.
   c. Membina hubungan baik dengan pelanggan.
8. **Kasir**
   a. Menerima pembayaran dari produk yang terjual.
   b. Membuat laporan penjualan setiap hari.
9. **Pramuniaga**
   a. Melayani *customer.*
   b. Menjaga dan membina hubungan baik dengan *customer.*

4.1.1.4 Aktivitas Perusahaan

Blossom Factory outlet bergerak dalam bidang pakaian, di mana Blossom memproduksi T-shirt, celana panjang, celana pendek, jaket, tas, ikat pinggang, dompet, topi serta *accesoris* lainnya. Sesuai dengan konsep awal kami, jumlah dari produk yang kami pasarkan dapat dikatakan sangat terbatas. Hal ini dilakukan untuk menjaga nama perusahaan kami agar tidak dikatakan sebagai produk ”pasaran”. Kegiatan perusahaan di *Blossom Factory Outlet* adalah sebagai berikut :

1. *Factory Outlet*

Factory Outlet merupakan sebuah layanan atau tempat perusahaan oleh para konsumen untuk mendapatkan produk *Blossom Factory outlet* secara modern dan menyuguhkan berbagai

pilihan jenis barang-barang yang diproduksi, selain menyuguhkan produk- produk sendiri perusahaan menyuguhkan barang-barang dai lain *partners* yang lebih memberikan banyaknya pilihan bagi para konsumen.

2. *Order* / Pesanan

Perusahaan menerima order/pesanan baik itu untuk *Merchandise,* pakaian seragam, dan lain sebagainya.

3. *Retail*

Perusahaan menerima untuk meretailkan barang kepada para mitra usaha, memakai sistem pembayaran *Consigment Free* (Konsinyasi) ataupun pembelian produk dengan sistem penjualan putus.

4.1.2 Analisis Deskriptif

Pada bab ini penulis akan memaparkan apa yang penulis teliti dari *Blossom Factory Outlet,* mengenai bagaimana pelaksanakan prosedur penjualan konsinyasi dan masalah apa saja yang dihadapi oleh *Blossom Factory Outlet* serta bagaimana cara penyelesaian masalahnya..

4.1.2.1 Analisis atas Pelaksanaan Prosedur Penjualan Konsinyasi *Blossom Factory outlet.*

Prosedur penjualan konsinyasi yang diterapkan dan dilaksanakan *Blossom factory outlet* diatur dengan baik oleh perusahaan dimana *store manager* sebagai orang dari perusahaan yang bertugas untuk mengatur, mengawasi dan bertanggung jawab atas semua kegiatan dari penjualan konsinyasi. Semua keputusan mengenai kerjasama dengan pemasok sampai dengan negosiasi diatur oleh *store manager* yang sebelumnya telah mendapat hak kuasa dari perusahaan.

Kerjasama mengenai penjualan konsinyasi dapat terjalin melalui penawaran dari pihak *Vendor* atau pemasok lain untuk memasarkan produknya di *Blossom Factory outlet*. Akan tetapi, perusahaan selaku pihak konsinyi berhak untuk memilih pemasok yang *bonafide* dan berkualitas.Sehingga kerjasama antara pihak konsinyi dan pihak konsinyor dapat terjalin dengan baik.

Proses kerjasama antar pihak perusahaan dengan pemasok terlihat sudah terjalin dengan baik terlihat dengan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak. Kesepakatan antara pihak perusahaan dengan pemasok berupa negosiasi mengenai barang konsinyasi, penetapan komisi, jangka waktu konsinyasi, prosedur pengiriman barang, prosedur retur barang, dan prosedur pembayaran. Setelah melakukan negosiasi antara pihak konsinyi dan konsinyor, lalu dibuat perjanjian tertulis dalam kontrak penjualan konsinyasi untuk kemudian ditandatangani oleh kedua belah pihak.

A. Perjanjian Penjualan Konsinyasi

1. Melakukan perjanjian kerjasama mengenai komisi, hak dan kewajiban yang harus ditanggung oleh masing-masing pihak dan telah ditetapkan *Blossom Factory outlet.* sebagai *consignor,* dan *pemasok* sebagai *consignee.*
2. Produk dari *pemasok* yang telah dititipkan menjadi tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak *Blossom Factory outlet*.
3. Produk yang hilang di pihak *consingnee,* dianggap retur.

Jangka waktu penitipan barang konsinyasi ini adalah maksimal 3 bulan, dan dilakukan pengecekan barang dan transaksi penjualan. Besarnya komisi atau yang sering kita sebut dengan diskon, bervariasi tergantung dari jenis barang konsinyasi dan sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan sebagai pihak konsinyi.

Adapun variasi komisi yang terdapat pada *Blossom Factory outlet* yang merupakan kebijakan perusahaan didasarkan pada jenis barang konsinyasi :

a. Untuk pakaian sebesar 25%
b. Untuk tas dan sepatu sebesar 30%
c. Untuk asesoris sebesar 15%

Persentase diskon yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut dihitung dari harga jual barang konsinyasi yang telah ditetapkan sebelumnya oleh kedua belah pihak.

B. Prosedur Penerimaan Barang Konsinyasi

Barang konsinyasi yang diterima dari konsinyor, untuk selanjutnya diperiksa keadaan oleh bagian gudang, kemudian diberi kode dan diberi tanda untuk membedakan barang dari Pihak konsinyor lain, dan barang tersebut siap dijual kepada konsumen.

Biaya atau beban yang berhubungan dengan pengiriman barang konsinyasi oleh *Blossom Factory outlet.* (konsinyor), sampai dengan *Blossom Factory outlet* berhasil menjual barang pada pihak ke-3 yaitu konsumen. Namun dalam hal pengiriman retur biaya pengiriman, biaya ditanggung *Blossom Factory outlet* sebagai konsinyi.

Untuk barang konsinyasi, dari pihak pemasok yang menentukan jenis dan bentuk barang konsinyasi yang dititipkan kepada *Blossom Factory outlet*. Barang antara lain adalah *T-shirt, jeans*, kemeja, dress, sepatu, tas, jaket, topi dan lainnya. Perusahaan sebagai pihak konsinyi yang akan menentukan barang konsinyasi layak atau tidak untuk dipasarkan di *Blossom Factory Outlet.*

C. Proses Penjualan Barang Konsinyasi Kepada Konsumen

Memasukkan seluruh data barang-barang konsinyasi yang diterima pemsok dan yang terjual kepada konsumen secara komputerisasi. Selain itu menerima hasil dari penjualan dan mencocokkan uang/kas yang diterima dengan data barang-barang yang terjual.

Dimulai dari bagian penjualan (kasir) menjual barang konsinyasi pada konsumen, setelah barang terjual lalu dibuatkan nota penjualan sebanyak tiga lembar, lembar pertama diarsipkan, lembar kedua diberikan kepada konsumen dan lembar ketiga dikirim kepada pihak konsinyi sebagai bukti pembayaran. Bagi pihak *Blossom Factory outlet* nota penjualan diproses untuk dibuatkan rekap penjualan dan dibuatkannya laporan penjualan sebanyak dua lembar, lembar pertama dikirim ke bagian akuntansi untuk dibuatkan faktur dan lembar kedua di arsipkan.

D. Prosedur Pembayaran Hasil Penjualan Konsinyasi oleh Pihak Konsinyi (*Blossom Factory outlet)* pada pihak konsinyor.

Dimulai dari pihak konsinyi yaitu *Blossom Factory outlet* memberi tahu lewat telepon kepada pihak konsinyor mengenai jumlah barang konsinyasi yang terjual, lalu pihak konsinyi melakukan pembayaran hasil penjulan bersamaan dengan menyerahkan laporan penjualan bulanan yaitu pada saat pihak konsinyor melakukan penarikan barang yang jatuh tempo penitipannya.

Waktu yang diberikan dalam pembayaran yaitu tiga sampai tujuh hari untuk membayar kepada konsinyor. Saat pihak konsinyi menyerahkan uang kepada pihak konsinyor juga menyerahkan laporan penjualan secara berkala.

Perusahaan memberikan laporan secara berkala mengenai mengenai penjualan konsinyasi kepada pihak konsinyor. Laporan yang berkala setiap bulan ini mencerminkan perkembangan penjualan barang konsinyasi dan merupakan informasi kepada pemasok sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk melanjutkan atau mengakhiri penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet*.

Adapun jika pihak konsinyor ingin memutuskan kerjasama harus melakukan konfirmasi kepada perusahaan sebulan sebelumnya. Begitupun jika perusahaan ingin melakukan retur penjualan konsinyasi *pada Blossom Factory outlet*, proses retur penjualan dimulai dari pihak *Blossom Factory outlet* bagian penjualan meretur barang dengan dibuatkan surat jlan sebanyak tiga lembar dokumen, lembar pertama dan ke dua dikirim ke pihak *Blossom Factory outlet* dan lembar ketiga diarsipkan.

Pada bagian penyimpanan barang atau gudang surat jalan tersebut diproses untuk dicatat sebagai persediaan dan beberapa jumlah barang yang di retur, setelah itu dibuatkan cacatan persediaan kembali. Dibagian akuntansi surat jalan tersebut diproses untuk dibuatkan nota retur sebanyak tiga lembar, lembar pertama dibuat jurnal retur, lembar kedua dan ketiga dikirim kepihak bagian keuangan *Blossom Factory Outlet* untuk diarsipkan.

Adapun gambaran pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi Blossom Factory Outlet tergambar dalam gambar 4.3 pada halaman selanjutnya.

4.1.2.2 Analisis Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi *Blossom Factory Outlet*.

Metode pencatatan konsinyasi bertujuan untuk memberikan informasi akuntansi yang terukur mengenai penjualan konsinyasi. *Blossom Factory Outlet* telah menerapkan dengan baik metode pencatatan penjualan konsinyasi. metode pencatatan tersebut meliputi dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi.

1. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam pencatatan penjualan konsinyasi :
   a. Bon penjualan
   b. Laporan penjualan konsinyasi
   c. Bukti setor bank

Manfaat lain dari penggunaan dokumen dalam transaksi penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Sebagai alat untuk merekam data transaksi penjualan konsinyasi.
2. Mengurangi keungkinan terjadinya kesalahan dalam pencatatan laporan.

Metode pencatatan yang digunakan oleh *Blossom Factory Outlet* adalah Metode pencatatan secara sederhana, dengan berbentuk form yang menyerupai formulir didalamnya terdapat kolom-kolom yang berisi saldo awal, tanggal penjualan, nama barang, jumlah barang, nama pemasok, retur barang, jumlah. Untuk pengisiannya, satu pemasok masuk ke dalam satu kolom dan dihitung jumlah keseluruhan atas penjualan konsinyasi selama satu bulan.

4.1.2.3 Analisis atas Kendala yang dihadapi oleh *Blossom Factory Outlet* Dalam Pelaksanaan Prosedur Penjualan Konsinyasi.

Seperti halnya sebuah perusahaan lainnya, *Blossom Factory Outlet* mengalami kendala dalam penjualan konsinyasi, diantaranya:

1. Perjanjian yang sulit untuk mencapai kata mufakat.
2. Pencatatan yang belum sesuai dengan standar akuntansi keuangan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Pelaksanaan Prosedur penjualan Konsinyasi *Blossom Factory outlet*

Ada beberapa bagian yang terkait dengan pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi, dimana kebijakan tersebut berjalan dengan terstruktur pada seluruh bagian atau unit yang terkait dengan kebijakan akuntansi yang berlaku. Prosedur penjualan konsinyasi tersebut adalah sebagai berikut:

a. Perjanjian penjualan konsinyasi
b. Prosedur penerimaan barang
c. Proses penjualan barang
d. Prosedur pembayaran hasil penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi pada pihak konsinyor.

Kebijakan akuntansi yang telah disepakati tersebut telah sesuai dengan teori tentang penjualan konsinyasi, dimana sebelum melakukan kontrak atau persetujuan penjualan, harus disusun dan di sepakati oleh kedua belah pihak. Prosedur pengiriman barang, prosedur penjualan barang, prosedur retur penjualan dan prosedur atas pembayaran hasil konsinyasi tersebut Seperti menurut **Harry simon (2009:210) .**

Dalam prosedur penjualan konsinyasi yang dilaksanakan *Blossom Factory outlet* secara keseluruhan telah sesuai dengan teori yang ada, dengan melakukan Perjanjian penjualan, dilanjutkan dengan dilakukannya prosedur penerimaan barang, lalu dilakukannya proses penjualan barang kepada konsumen dan dilakukannya prosedur penjuualan oleh pihak konsinyi kepada konsinyor. Hanya saja dalam prosedur penjualan konsinyasi tersebut, pada pelaksanaanya perbedaan pendapat dan keinginan untuk perjanjian pembagian komisi yang harus disepakati oleh kedua belah pihak menjadi masalah untuk mencapai mufakat.

Biasanya perbedaan pendapat ini berkaitan tentang pembagian komisi untuk pihak konsinyi berbeda dengan kebijakan yang telah ditentukan oleh pihak konsinnyor. Permasalahan ini berdampak kepada menjadi lambatnya prosedur penjualan konsinyasi karena harus menyelesaikan perjanjian kebijakan akuntansi ini secara mufakat oleh kedua belah pihak.

Dalam prosedur penjualan konsinyasi bahwasanya apabila perjanjian konsinyasi yang berisi ketentuan-ketentuan dan aturan pembagian komisi yang harus disepakati oleh kedua belah pihak belum mencapai mufakat maka penjualan konsinyasi belum dapat dilakukan oleh kedua belah pihak.

Menurut analisis penulis, ternyata pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi yang telah diterapkan pada *Blossom Factory outlet* ini telah sesuai dengan teori. Akan tetapi dalam perjanjian nya masih terjadi masalah untuk penentuan pembagian komisi untuk pihak konsinyi atas barang konsiyor.

4.2.2 Masalah Yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Prosedur Penjualan konsinyasi *Blossom Factory Outlet.*

Hadori Yunus-Harnanto (2011 : 258) menjelaskan bahwa metode pencatatan untuk penjualan konsinyasi itu terbagi menjadi dua, pertama metode pencatatan secara terpisah dan kedua metode pencatatan secara tidak terpisah (digabungkan).

Metode pencatatan konsinyasi bertujuan untuk memberikan informasi akuntansi yang terukur mengenai penjualan konsinyasi. Metode pencatatan tersebut meliputi dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan konsinyasi. Dokumen-dokumen yang berkaitan tersebut adalah bon penjualan, laporan penjualan harian maupunn belanan di akhir periode dan bukti setor bank, serta berbentuk ayat-ayat jurnal seperti yang telah ditetapkan dalam standar akuntansi keuangan.

Namun pada kenyataannya, metode pencatatan yang digunakan *Blossom Factory Outlet* masih menggunakan metode pencatatan konsinyasi secara sederhana, yaitu metode pencatatan untuk penjualan konsinyasi dengan berbentuk *form* yang menyerupai bagan didalamnya terdapat kolom-kolom yang berisi saldo awal, tanggal penjualan, nama barang, jumlah barang, nama pemasok, retur barang, jumlah. Untuk pengisianya, satu pemasok masuk ke dalam satu kolom dan dihitung jumlah keseluruhan atas penjualan konsinyasi selama satu bulan. *Form* yang berbentuk bagan ini disebut dengan laporan penjualan konsinyasi. Laporan penjualan konsinyasi *Blossom Factory outlet* diterbitkan setiap satu bulan yang akan di kirimkan untuk pihak konsinyor. Metode pencatatan sesuai dengan metode pencatatan secara terpisah karena metode pencatatan penjualan untuk konsinyasi dipisahkan dengan metode pencatatan untuk penjualan biasa *(regular).*

Menurut analisis penulis secara metode pencatatan terpisah *Blossom Factory outlet* memang menggunakan metode pencatatan secara terpisah tersebut, dimana penjualan konsinyasi itu dipisahkan pencatatannya dengan metode pencatatan untuk penjualan biasa *(regular).* Akan tetapi, dalam bentuk laporan penjualan konsinyasi *Blossom Factory outlet* masih menggunakan pencatatan sederhana yang berupa catatan pos-pos rekening dengan nominal yang disajikan dalam bentuk *form* atau bagan ini tidak sesuai dengan standar akuntansi keuangan karena belum dalam bentuk ayat jurnal, maka seharusnya staf *accounting* mulai mengubah cara pencatatan sederhana yang hanya berbentuk bagan ke pencatatan yang berbentuk ayat jurnal yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan.

4.2.3 Hal Yang Dilakukan Dalam Menyelesaikan Masalah Pelaksanaan Prosedur Penjualan Konsinyasi

Dalam hakikatnya, masalah yang dihadapi oleh *Blossom Factory Outlet* adalah masalah sederhana yang mampu diselesaikan dengan beberapa tahapan saja, yang saat ini dilakukan oleh *Blossom Factory Outlet* untuk menyelesaikan masalah yang terjadi yaitu mengenai pencatatan penjualan konsinyasi, bagian staf keuangan/accounting melakukan perbaikan dalam bidang pencatatan penjualan konsinyasi yang dipisahkan dari penjualan *reguler* namun dengan menggunakan ayat-ayat jurnal dan mulai merubah bagan dan pos-pos rekening sederhana menjadi ayat-ayat jurnal yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan.

BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian, yang penulis teliti pada, khususnya bagian penjualan konsinyasi, mengenai tinjauan terhadap prosedur penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet*, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh *Blossom Factory outlet*, telah dilaksanakan sesuai dengan kebijakan akuntansi yang disepakati oleh kedua belah pihak antara pihak *consignor* dan pihak *consignee*. Dimana kebijakan tersebut berjalan dengan terstruktur pada seluruh bagian atau unit yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi pada *Blossom Factory outlet.* Akan tetapi dalam perjanjian pembagian penentuan komisi perbedaan pendapat masih menjadi kendala untuk mencapai mufakat.
2. Masalah yang dihadapi dalam Pencatatan penjualan yang dilakukan *Blossom factory Outlet* masih menggunakan Pencatatan sederhana dimana masih menggunakan pos-pos rekening serta masih menggunakan bagan sederhana, akan tetapi pihak *consignee (Blossom Factory Outlet)* menggunakan proses pencatatan terpisah dimana laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan penjualan biasa. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode dapat diketahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan.
3. Hal yang dilakukan dalam penyelesaian masalah oleh pihak Konsinyi (*Blossom Factory Outlet)* dimulai dengan bagian keuangan melakukan perubahan pencacatan terpisah dengan format standar akuntansi keuangan yang merubah bagan dan pos-pos rekening sederhana menjadi ayat-ayat jurnal.

5.2 Saran

Dengan kesimpulan sebelumnya dan keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman penulis, mudah-mudahan saran dari penulis dapat bermanaat bagi semua pihak, adapun saran-saran yang penulis paparkan sebagai berikut :

1. Diperlukannya kebijakan yang telah disahkan terlebih dahulu oleh *Blossom Factory outlet* untuk penentuan pembagian komisi bagi pihak konsinyor yang akan menitipkan barangnya.
2. Seharusnya pihak perusahaan (*Blossom Factory Outlet*) sudah meninggalkan cara pencatatan pejualan yg manual dan masih sederhana dan mulai menggunakan pencatatan yang sudah sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berbentuk ayat-ayat jurnal.
3. Dalam penyelesaian masalah seharusnya Blossom factory outlet melakukan konsultasi kepada pihak *accounting perusahaan inti*, sehingga dapat melakukan penyesuaian dengan baik dan tepat seperti yang diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

Azhar Susanto.2009, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta : BPPE

Chairul Maroom. 2010*, Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat.

Hadori Yunus-Harnanto. 2011*. Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta Husein Umar. 2013*. Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Rajawali

La Midjan dan Azhar Susanto. 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung : Lembaga Informatika Akuntansi.

Mulyadi. 2013, *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta : Salemba Empat

Reni Yendrawati. 2012*. Akuntansi Keuangan Lanjutan I*, Jakarta Salemba Empat

Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar.* Jakarta: Salemba Empat

Sugiyono.2009. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabetis

Suharsimi Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Yogyakarta: Rineka Cipta.

LAMPIRAN



UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

KAMPUS I : JL. DIPATI UKUR 112 TELP. (022) 2504119, 2533603 BANDUNG 40132
KAMPUS II : JL. DIPATI UKUR 116 TELP. (022) 2533676, 2506834 BANDUNG 40132
KAMPUS III : JL. DIPATI UKUR 102 TELP. (022) 2503624, FAX. 2533754 BANDUNG 40132
KAMPUS IV : JL. DIPATI UKUR 114 TELP. (022) 2506553, 2508412 BANDUNG 40132

Nomor : 097/TA/Eks/Ak/FE/UNIKOM/III/2013
Lampiran : -
Perihal : ***Permohonan mengadakan penelitian/pengumpulan data***

Kepada Yth.

.....
.....
.....

Dengan hormat,

Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia menerangkan bahwa :

Nama	:	MUHAMMAD SAFTAJI K.
NIM	:	21309731
Program Studi	:	AKUNTANSI
Telp	:	085794492772

Yang bersangkutan adalah mahasiswa Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia tingkat akhir dan akan menyiapkan penyusunan tugas akhir sebagai salah satu syarat dalam menempuh Ujian Diploma Lengkap D-III.

Untuk keperluan tersebut, mohon kiranya yang bersangkutan diijinkan melakukan penelitian/pengumpulan data pada Perusahaan/Instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Perlu kami jelaskan bahwa kegiatan penelitian/pengumpulan data ini bersifat ilmiah dan semata-mata akan digunakan untuk maksud rencana penyusunan tugas akhir.

Demikian atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Bandung, 20 Maret 2014
Ketua Program Studi Akuntansi

Dr. Surtikanti, S.E., M.Si., Ak
NIP. 4127.34.03.007

Tembusan :
Arsip

Website : http://www.unikom.ac.id
E-mail : ak@unikom.ac.id

PT. blossom
mandiri sejati

Head office : Batunuggal Indah V No 65 - 69
Bandung 40266
Tlp : +62 87524630 - 33
Fax : +62 87524628 - 29
Email : blossom-ms@bdg.centrin.net.id

Bandung, 17 Juli 2014

SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hendry

Jabatan : Supervisor

Dengan surat ini meyatakan bahwa :

Nama : Mokhamad Saptaji Kusumah

NIM : 21309731

Jurusan : Akuntansi

Telah melaksanakan wawancara di Blossom Family Outlet yang bertempat di JL.IR.H>Juanda 112 Bandung selama 1 bulan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi di Blossom Family Outlet

Hormat Saya,

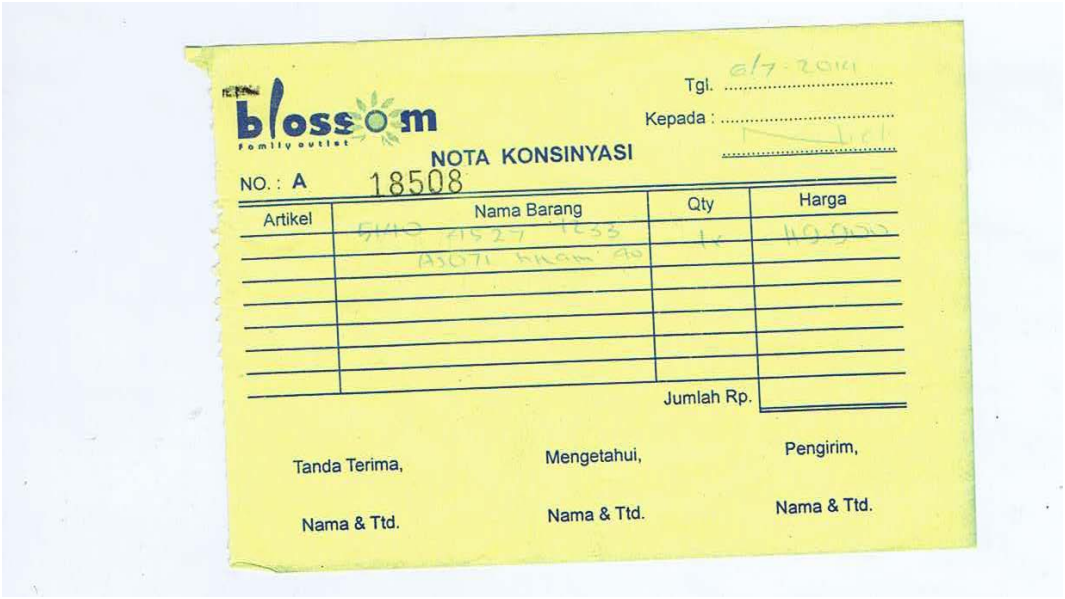
Hendry

SPV

Blossom Family Outlet
- Jl. Dago No. 112 Bandung - Telp 022 - 2503822 Fax 022 - 2501745
- Paskal Hypersquare, Blok B1, Jl. Pasirkaliki No. 25-27 Bandung Telp 022 - 86060980 Fax 022 - 86060981
- Jl. Raya Pajajaran No. 19 Bogor - Telp/Fax 0251 - 392856
- Mall Cinere, Jl. Raya Cinere No. 1 Depok - Telp 021 - 7545083
- Jl. Kawi Atas No. 44 Malang Telp (0341) 551 358
- Jl. Bhayangkara No. 20 Solo Telp (0271) 713551

De Kosmo factory Outlet
- Jl. Raya Magelang Km 5.5. Jogjakarta - Telp 0274 - 587572
- Jl. Gajahmada 95 A Semarang Telp 024 - 3564491 Fax 024 - 3564492

Blossom Boutique Outlet
- Jl. Jend. Sudirman Kav. 52 - 53 kawasan. SCBD Lot # 6 Jakarta Telp 021 - 5155771



blossom
Family outlet

Tgl. 6/7-2014
Kepada : .....

NOTA KONSINYASI

NO. : A 18508

Artikel	Nama Barang	Qty	Harga
	BHO 21527 1633	1c	49.900
	A3071 HKAM AS		
		Jumlah Rp.	

Tanda Terima,

Nama & Ttd.

Mengetahui,

Nama & Ttd.

Pengirim,

Nama & Ttd.

BLOSSOM FAMILY OUTLET
LAPORAN PENJUALAN DIAZ FASHION
BULAN JUNI 2014
PERIODE 01-06-2014 s.d 30-06-2014

DIAZ SHOES-B01020020			
TANGGAL	**NAMA BARANG**	**QTY**	**UNIT**
1-Jun-14	SPT DIAZ #315	1	PCS
	TAS DIAZ #395	1	PCS
6-Jun-14	SPT DIAZ #225	1	PSG
7-Jun-14	TAS DIAZ #150	1	PCS
	TAS DIAZ #115	1	PCS
8-Jun-14	IKAT PINGGANG #95	1	PCS
10-Jun-14	TAS DIAZ #115	1	PCS
14-Jun-14	SPT DIAZ #195	1	PSG
	SPT DIAZ #285	1	PSG
15-Jun-14	SPT DIAZ #250	1	PSG
	SPT DIAZ #265	1	PSG
	TAS DIAZ #115	1	PCS
	TAS DIAZ #85	1	PCS
18-Jun-14	SPT DIAZ #225	1	PSG
	SPT DIAZ #285	1	PSG
	TAS DIAZ #345	1	PCS
19-Jun-14	TAS DIAZ #295	1	PCS
	IKAT PINGGANG #185	1	PCS
	IKAT PINGGANG #215	1	PCS
20-Jun-14	TAS DIAZ #695	1	PCS
21-Jun-14	TAS DIAZ #295	1	PCS
22-Jun-14	TAS DIAZ #175	1	PCS
	TAS DIAZ #525	1	PCS
23-Jun-14	SPT DIAZ #245	1	PSG
	TAS DIAZ #295	2	PCS
25-Jun-14	SPT DIAZ #285	1	PSG
	SPT DIAZ #325	1	PCS
27-Jun-14	SPT DIAZ #285	1	PSG
28-Jun-14	TAS DIAZ #595	1	PCS
	TAS DIAZ #695	1	PCS
		31	