

# BAB I

## PENDAHULUAN



### A. LATAR BELAKANG MASALAH

Dalam era globalisasi sekarang ini, untuk memasarkan produk semakin sulit sehingga ditempuh berbagai cara, antara lain dengan cara penjualan angsuran dan penjualan tunai yang disertai dengan potongan harga yang menarik. Cara lain yang dapat ditempuh untuk memasarkan sebuah produk, terutama memasarkan produk baru adalah dengan penjualan konsinyasi.

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang dewasa ini menjadi andalan bagi pemasar produk, produk yang dijual perusahaan lebih laku, karena yang memasarkan produk adalah agen. Hal ini yang menyebabkan sistem penjualan konsinyasi lebih di sukai daripada sistem penjualan tunai atau kredit. Penjualan konsinyasi adalah suatu jenis penjualan dengan cara menitipkan barang dagangan kepada pihak lain untuk dijual. Barang dagangan yang dipakai sebagai objek penjualan konsinyasi disebut dengan istilah barang konsinyasi. Sebelum membahas bagaimana cara kerja penjualan konsinyasi, disini saya akan menjelaskan siapa pengamanat (*consignor*) dan siapa komisioner (*consignee*). Pengamanat adalah pihak yang menyerahkan barang, sedangkan komisioner adalah sebagai pihak yang menerima barang.

Terdapat perbedaan pokok antara transaksi penjualan konsinyasi dengan transaksi penjualan reguler (penjualan biasa) yaitu mengenai hak milik barang-

barang konsinyasi didalam penjualan konsinyasi terjadi perpindahan barang dari pengamanat kepada komisioner, namun hak milik tersebut tetap pada pengamanat, hak milik baru tersebut berpindah apabila komisioner berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga.

Sedangkan pada penjualan reguler hak milik atas barang akan berpindah kepada pembeli pada saat terjadi transaksi penjualan. Perbedaan yang lain adalah dalam hal biaya operasi yang berhubungan dengan barang yang dijual. Pada penjualan reguler semua biaya operasi yang berhubungan dengan barang yang dijual ditanggung oleh penjual, tetapi dalam penjualan konsinyasi semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi akan ditanggung oleh pengamanat.

Apabila jangka waktu perjanjian konsinyasi berlangsung dan melampaui akhir periode akuntansi, sedangkan belum seluruhnya barang konsinyasi berhasil dijual komisioner, maka diperlukan adanya penyesuaian terhadap biaya-biaya yang bersangkutan dan terikat pada produk yang belum terjual. Biaya-biaya yang terikat pada sebagian produk yang belum terjual, baik yang berasal dari pengamanat sendiri maupun biaya yang dibebankan oleh komisioner harus ditanggihkan pembebanannya dari pendapatan dalam periode akuntansi yang bersangkutan. Komisioner diwajibkan membuat laporan secara periodik tentang barang-barang yang diterima, barang-barang yang berhasil dijual dan barang-barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan.

Dalam penelitian skripsi ini penulis meneliti tentang pemasaran produk. PT. PANCA PUJI BANGUN SURABAYA dalam melakukan transaksi

penjualan dengan sistem tunai, kredit dan konsinyasi, namun dalam sistem pencatatan konsinyasi belum tepat karena setiap barang yang keluar diakui sebagai system penjualan kredit sehingga dianggap keluar dari persediaan, akibatnya nilai persediaan *understate* sehingga harga pokok penjualan menjadi tinggi karena pengiriman barang-barang konsinyasi oleh perusahaan langsung diakui sebagai pendapatan.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis mengambil judul “PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS TRANSAKSI KONSINYASI PADA PT. PANCA PUJI BANGUN SURABAYA”.

## B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

Bagaimana cara pengakuan pendapatan atas transaksi konsinyasi ?

## C. PEMBATAAN MASALAH

Sesuai dengan judul diatas, agar terarah dan tidak menyimpang dari masalah, maka pembahasan yang dilakukan terbatas pada :

1. Data yang digunakan hanya tahun 2001 berupa laporan rugi laba, neraca dan laporan penjualan konsinyasi.

2. Perusahaan sebagai pihak consignor mempunyai 7 komisioner tetapi dalam penelitian ini penulis hanya menunjuk salah satu komisioner yang merupakan distributor terbesar.

#### D. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

##### 1. Tujuan Penelitian

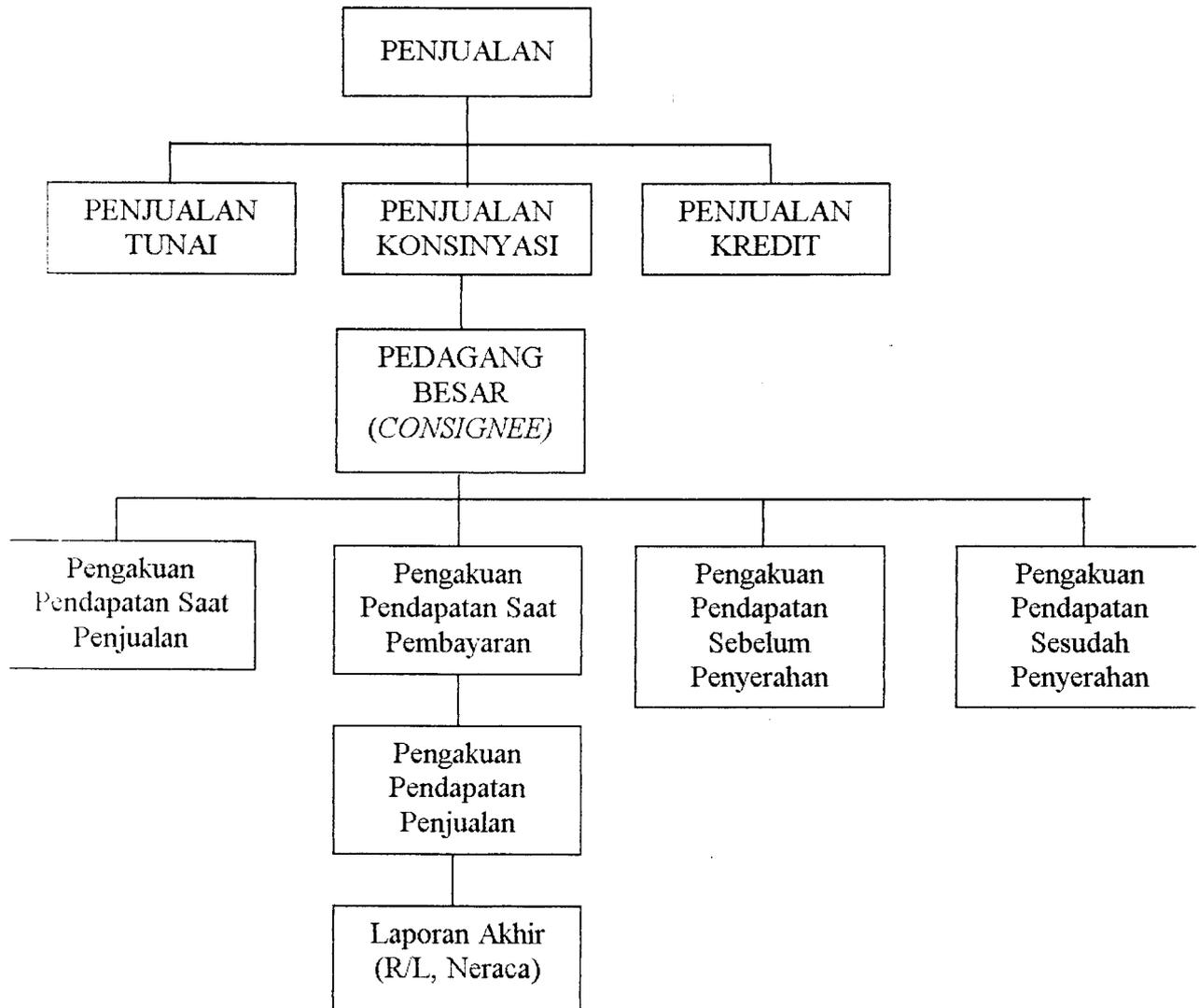
- a. Memberikan gambaran pada PT. PANCA PUJI BANGUN khususnya tentang pelaksanaan akuntansi untuk transaksi penjualan, khususnya penjualan konsinyasi.
- b. Untuk mengetahui cara perusahaan di dalam mengakui pendapatan yang berasal dari penjualan konsinyasi

##### 2. Manfaat Penelitian

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan tentang perlakuan akuntansi untuk transaksi konsinyasi, khususnya pengakuan pendapatannya.
- b. Memberi beberapa masukan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam hal pemisahan transaksi reguler dan transaksi konsinyasi dimasa mendatang.
- c. Bagi perusahaan dari hasil penelitian diharapkan dapat membantu perusahaan dalam memecahkan masalah yang berkaitan dengan pengakuan pendapatan yang berasal dari penjualan konsinyasi sekaligus sebagai masukan bagi yang membaca.

- d. Bagi penulis diharapkan dapat membantu penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama dalam perkuliahan.

#### E. KERANGKA PEMIKIRAN



*Keterangan :*

Aktivitas perusahaan dimulai dengan aktivitas penjualan dengan cara tunai, kredit dan penjualan konsinyasi dimaksudkan agar volume penjualan dapat dipertahankan. Penjualan tunai, langganan membeli barang dan membayar paling lambat satu minggu setelah pembelian dengan mendapat potongan 10%, sedangkan penjualan kredit, langganan membayar paling lambat 1 bulan setelah tanggal pembelian tanpa mendapatkan diskon, sedangkan penjualan konsinyasi terlebih dahulu dilakukan pengiriman barang dari pengamanat kepada komisioner sebagai barang titipan (konsinyasi). Ada beberapa pengakuan pendapatan diantaranya pengakuan pendapatan pada saat penjualan, pengakuan pendapatan pada saat sebelum penyerahan, pengakuan pendapatan pada saat sesudah penyerahan dan pengakuan pendapatan pada saat diterimanya pembayaran, setelah mengetahui keempat pengakuan tersebut maka peneliti mengusulkan kepada perusahaan agar mengakui pendapatan pada saat diterimanya pembayaran.

Perlakuan akuntansi atau pencatatan akuntansi akan muncul terhadap pengakuan pendapatan tersebut sehingga akan memudahkan kapan perusahaan bisa mengakui pendapatan maka akan mempengaruhi laporan R/L dan laporan neraca.

## F. METODOLOGI PENELITIAN

### 1. Ruang Lingkup

Penulis memilih PT. PANCA PUJI BANGUN di Jl. Pengenal No. 3-7 Surabaya sebagai tempat penelitian mengenai analisis pengakuan pendapatan atas transaksi konsinyasi, karena penulis melihat adanya penurunan volume penjualan. Dengan penelitian ini diharapkan perusahaan mendapatkan masukan tentang kondisi penjualannya agar perusahaan tetap mempertahankan volume penjualan yang lebih bagus.

### 2. Jenis Data

Jenis data yang dikumpulkan

- a. Sejarah berdirinya perusahaan
- b. Struktur organisasi perusahaan
- c. Lokasi perusahaan
- d. Data laporan R/L tahun 2001
- e. Data neraca tahun 2001
- f. Laporan penjualan konsinyasi

### 3. Sumber Data

Dalam mengadakan penelitian penulis mengambil data-data dengan bersumber pada :

**a. Data primer**

Data yang secara langsung diperoleh dari perusahaan. Data ini meliputi dua jenis yaitu:

1. Data Kuantitatif, yaitu data yang berhubungan dengan laporan keuangan perusahaan, terdiri dari :
  - a. Neraca tahun 2001
  - b. Laporan Laba Rugi
2. Data Kualitatif, yaitu data-data lain untuk melengkapi uraian tentang perusahaan seperti gambaran umum perusahaan.

**b. Data sekunder**

Data yang tidak secara langsung diperoleh dari perusahaan melainkan dari buku-buku yang ada hubungannya dengan penelitian.

**4. Teknik Pengumpulan Data****a. Interview**

Metode pengumpulan data dengan cara wawancara secara langsung dengan pimpinan perusahaan atau yang diberi wewenang oleh pimpinan untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.

**b. Observasi**

Pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan tidak langsung terhadap obyek penelitian. Melalui metode ini data yang diperoleh antara lain :

1. Cara penjualan
2. Sistem pengupahan/gaji

c. **Dokumentasi**

Pengumpulan data dengan cara melihat dan mengetahui dokumen perusahaan. Data yang diperoleh antara lain :

1. Neraca tahun 2001
2. Laporan laba rugi tahun 2001

5. **Teknik Analisa Data**-----

Metode yang digunakan dalam penyajian data adalah sebagai berikut :

a. **Metode Deskriptif**

Yaitu suatu metode penyajian data sebagai hasil penelitian dengan memberikan gambaran menurut kondisi perusahaan, yaitu dengan cara mengumpulkan data mengenai pengiriman barang konsinyasi dari pihak pengamanat ke pihak komisioner.

b. **Metode Analisis**

Dari data yang diperoleh, dikumpulkan kemudian mengevaluasi mengenai pencatatan barang konsinyasi. Selanjutnya di tarik suatu kesimpulan dan memberikan saran yang berkaitan dengan masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

c. **Obyek Penelitian**

Adapun variabel yang akan diamati antara lain :

1. Hasil dari penjualan konsinyasi dan penjualan tunai
2. Pencatatan pengakuan pendapatan atas penjualan konsinyasi
3. Pencatatan keuangan perusahaan.

## **G. SISTEMATIKA PENULISAN**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang, perumusan masalah, pembahasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini menjelaskan tentang landasan teori. Penelitian ini yang menerangkan tentang pengertian penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan konsinyasi, pendapatan, pengertian pengakuan pendapatan atas transaksi konsinyasi, pengertian laporan keuangan.

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Dalam bab ini menjelaskan tentang sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, aktivitas kegiatan usaha, daerah penjualan konsinyasi data laporan keuangan dan data laporan penjualan konsinyasi.

#### **BAB IV ANALISA DATA**

Dalam bab ini akan menerangkan masalah yang dihadapi perusahaan dalam pengakuan pendapatan atas transaksi konsinyasi dan menguraikan tentang analisa data yang dikumpulkan dan melakukan pengolahan dari data yang ada.

#### **BAB V PENUTUP**

- a. Kesimpulan
- b. Saran