

BABI

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Saat ini banyak perusahaan mengalami penurunan pendapatan, oleh karena itu pihak perusahaan bekerja keras untuk meningkatkan jumlah penjualannya. Namun sebesar apapun kerja keras pihak perusahaan mengeluarkan produk baru dengan menggunakan harga bersaing namun usaha itu sia-sia, karena konsumen tak mampu membeli produk perusahaan itu. Dengan adanya masalah ini maka pendapatan perusahaan akan mengalami penurunan atau berkurang. Untuk itu setiap perusahaan harus jeli dalam membaca peluang yang ada. Dengan cara ini diharapkan perusahaan akan mampu mengolah produk sampingan yang dimilikinya untuk dijadikan suatu produk yang akhirnya mampu menambah pendapatan perusahaan.

Produk sampingan merupakan produk yang bukan tujuan utama operasi perusahaan tetapi tidak dapat dihindarkan terjadi dalam proses pengolahan produk, hal ini disebabkan sifat bahan yang diolah atau sifat pengolahan produk, kuantitas nilai produk sampingan relatif kecil dibandingkan dengan nilai keseluruhan produk (Supriyono 1994 :238)

Didalam proses produksi atau proses pabrikasi produk sampingan dapat muncul dalam berbagai bentuk, misalnya produk sampingan dalam usaha

penggergajian kayu menghasilkan serbuk gergaji dan pabrik gula menghasilkan tetes tebu. Sebagai produk sampingan tidak harus dari hasil sampingan suatu proses produksi tetapi bisa timbul dari pembenahan bahan baku setelah digunakan dalam proses produksi dari produk utama .

Pada dasarnya produk sampingan yang dihasilkan perusahaan dapat dikelompokkan menjadi tiga macam yaitu :

1. Produk sampingan yang telah siap dijual setelah dipisah dari produk utama yang tanpa diproses lebih dulu .
- 2 . Produk sampingan yang memerlukan proses pengolahan lebih lanjut setelah dipisah dari produk utama agar siap dijual .
- 3 . Produk sampingan yang siap dijual setelah dipisah dari produk utama dapat pula diproses lebih lanjut agar dapat di jual dengan nilai yang lebih tinggi pada produk sampingan ini manajemen harus mengambil keputusan apakah produk sampingan diolah lebih lanjut atau di jual setelah dipisah dari produk utama .

Perusahaan Meubel JAYA ABADI Madiun merupakan salah satu perusahaan yang berusaha meningkatkan volume penjualan sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan . Salah satu usaha untuk meningkatkan laba perusahaan adalah melalui penjualan produk sampingan yaitu : potongan kayu berupa hiasan dinding.

Dalam penghitungan (kalkulasi) terhadap pendapatan atas penjualan produk sampingan harus didukung dengan metode yang tepat karena potongan

kayu tersebut tidak bisa dihindari pada proses produksi meubel. Maka diperlukan suatu metode untuk mengakui pendapatan atas penjualan produk sampingan yang tepat sesuai dengan akuntansi yang berlaku

Dalam penghitungan (kalkulasi) terhadap pendapatan atas penjualan produk sampingan harus didukung dengan metode yang tepat karena potongan kayu tersebut tidak bisa dihindari pada produksi furniture. Maka diperlukan suatu metode untuk mengakui pendapatan atas penjualan produk sampingan yang tepat sesuai dengan standart akuntansi yang berlaku

Terdapat beberapa metode pengakuan pendapatan produk sampingan yaitu diperlakukan:

- sebagai penghasilan di luar usaha
- sebagai tambahan pendapatan penjualan produk utama
- sebagai pengurang harga pokok penjualan produk utama
- sebagai pengurang total biaya produksi

Berdasarkan uraian diatas maka dalam penelitian ini di ambil judul "PENGAKUAN PENDAPATAN ATAS PENJUALAN PRODUK SAMPINGAN PADA PERUSAHAN MEUBEL JAYA ABADI MADIUN "

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut: "Bagaimana pengakuan yang tepat pada pendapatan atas penjualan produk sampingan pada perusahaan JAYA ABADI Madiun "

C. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dimaksudkan untuk memperjelas pemahaman dari penelitian dan agar penelitian lebih terarah berdasarkan data yang diperoleh, maka peneliti akan membatasi permasalahan sebagai berikut: penghitungan (kalkulasi) dan pengakuan terhadap pendapatan pada penjualan produk sampingan berupa potongan kayu yang terjadi selama tahun 2001 pada perusahaan JAYA ABADI Madiun

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

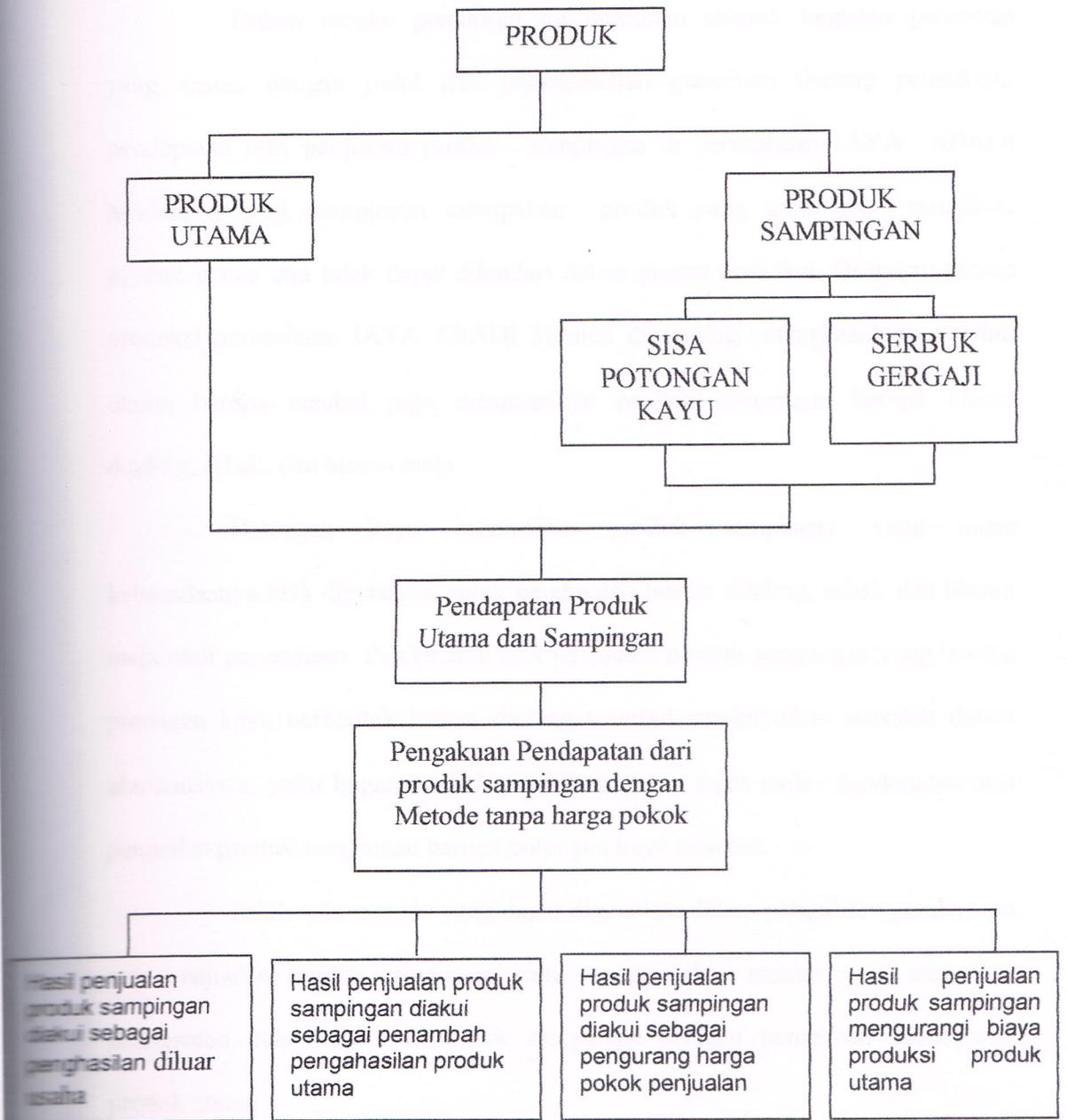
Tujuan penelitian

Tujuan untuk menemukan atau menentukan pengakuan pendapatan yang tepat atas penjualan produk sampingan sebagai tambahan pendapatan atas penjualan produk utama yang dilakukan oleh perusahaan Jaya Abadi Madiun.

Manfaat penelitian:

Manfaat penelitian yang diharapkan yaitu penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan pada pihak manajemen perusahaan dan bagi pihak lain sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan didalam kegiatan penghitungan dan pengakuan pendapatan dari penjualan produk sampingan yang berupa potongan kayu.

E. Kerangka Pemikiran



Keterangan:

Dalam rangka pemikiran ini diuraikan seluruh kegiatan penelitian yang sesuai dengan judul dan permasalahan penelitian tentang pengakuan pendapatan atas penjualan produk sampingan di perusahaan JAYA ABADI Madiun. Produk sampingan merupakan produk yang terjadinya mengikuti produk utama dan tidak dapat dihindari dalam proses produksi. Di dalam proses produksi perusahaan JAYA ABADI Madiun disamping menghasilkan produk utama berupa meubel juga menghasilkan produk sampingan berupa hiasan dinding, asbak, dan hiasan meja.

Potongan kayu merupakan produk sampingan yang mana keberadaanya bisa digunakan untuk pembuatan hiasan dinding, asbak dan hiasan meja oleh perusahaan. Pendapatan atas penjualan produk sampingan yang berupa potongan kayu berbentuk hiasan dinding tersebut menimbulkan masalah dalam akuntansinya, yaitu bagaimanakah pengakuan yang tepat pada pendapatan atas penjualan produk sampingan berupa potongan kayu tersebut.

Salah satu metode yang dapat digunakan dalam pengakuan pendapatan atas penjualan produk sampingan yaitu menggunakan metode yang mengakui pendapatan atas penjualan produk sampingan sebagai penambah pendapatan produk utama

Metode tersebut sangat tepat diterapkan pada perusahaan karena sederhana dan mudah digunakan. Meskipun terdapat kelemahannya yaitu tidak menyelenggarakan akuntansi persediaan sehingga pengawasan terhadap

persediaan produk sampingan sulit dilakukan. Tetapi kelemahan tersebut dapat diatasi dengan mencatat sebesar taksiran nilai pasar atau harga jual produk sampingan saat produk sampingan tersebut dipisah. Jika produk sampingan tersebut terjual maka persediaanya dikredit sebesar taksiran harga jualnya. Selisih taksiran harga jual dengan realisasi dapat menambah atau mengurangi rekening penghasilan usaha. Sehingga pencatatan persediaan produk sampingan tersebut dapat digunakan sebagai pengawasan terhadap persediaan produk sampingan

F. Metodologi Penelitian

1. Ruang lingkup penelitian

Peneliti hanya membatasi ruang lingkup penelitian pada pengakuan pendapatan atas penjualan produk sampingan yang berupa potongan kayu di perusahaan JAYA ABADI Madiun yang bertempat di jalan Imam Bonjol gang jati putra no 6 Madiun pada tahun 2001 dengan menggunakan metode studi kasus, yaitu penerapan teori langsung pada perusahaan sesuai permasalahan yang dihadapi

2. Sumber data

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dari pimpinan perusahaan dengan observasi ke obyek penelitian langsung antara lain meliputi:

1. Sejarah berdirinya
2. Lokasi perusahaan

3. Aktivitas kegiatan
4. Daerah pemasaran
5. Personalia
6. Struktur organisasi

b. Data sekunder yaitu data diperoleh dengan jalan mengumpulkan pengetahuan studi pustaka dengan mempelajari literatur dan sumber yang relevan dengan penelitian.

3. Tehnik pengumpulan data

Dalam teknik pengumpulan data penulis menggunakan beberapa metode.

Metode yang digunakan adalah :

1. Metode interview

Dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pimpinan atau pihak yang berwenang pada perusahaan yang diteliti guna memperoleh data atau informasi yang relevan sesuai dengan obyek yang diteliti

2. Metode observasi

Dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap masalah yang diteliti.

4. Teknik analisa data

Teknik analisa data yang digunakan peneliti dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi pada produk sampingan yang memerlukan pengolahan yang lebih lanjut untuk bisa dijual setelah dipisah dari produk utama adalah metode yang mengakui pendapatan penjualan produk

sampingan sebagai penghasilan diluar usaha. Dalam metode ini hasil penjualan produk sampingan akan menambah penghasilan di luar usaha sehingga dapat menaikkan total penjualan dalam perusahaan

Penyusunan laporan laba rugi sebagai berikut:

Pendapatan penjualan produk utama		xx
Harga pokok penjualan:		
Biaya produksi		
Biaya bahan baku	xx	
Biaya tenaga kerja langsung	xx	
Biaya overhead pabrik	<u>xx</u>	
Laba bruto		xx
Biaya usaha :		
Biaya pemasaran	xx	
Biaya administrasi dan umum	xx	
Pendapatan produk sampingan	xx	
Laba operasi		xx

G. Sistematika penulisan

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penyusunan laporan ini teknik penyusunan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang : latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan menguraikan tentang pengertian pendapatan, pengakuan pendapatan dan pengukuran pendapatan, pengertian produk sampingan, klasifikasi produk sampingan serta penyusunan laporan laba -rugi yang digunakan.

BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

Gambaran umum perusahaan ini akan menguraikan tentang : lokasi dan berdirinya perusahaan JAYA ABADI Madiun, struktur organisasi dan job discription, jenis dan macam produk yang dihasilkan (produk utama dan produk sampingan), pemasaran produknya, metode yang digunakan dalam pengakuan pendapatan atas penjualan produk sampingan diperusahaan, serta data lain yang dibutuhkan oleh peneliti.

BAB IV ANALISA DATA

Bab ini berisi tentang analisa data pengakuan pendapatan atas penjualan produk sampingan dengan menggunakan metode pengakuan pendapatan atas penjualan produk sampingan sebagai pendapatan diluar usaha

BAB V PENUTUP

A . kesimpulan

B . saran