

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia sekarang ini sangat pesat. Penjualan dari suatu produk barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan operasional perusahaan. Kondisi tersebut akan memotivasi perusahaan dalam melakukan pengendalian terhadap penjualan dan pelaksanaan sistem akuntansi yang baik dalam usaha peningkatan pendapatan.

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian yang meliputi, menemukan si pembeli, negosiasi harga serta syarat-syarat pembayaran. Dalam hal ini penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah ditetapkannya.

Salah satu kebijakan prosedur penjualan yaitu penjualan konsinyasi. Yang dimaksud dengan penjualan konsinyasi adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Hak milik dari barang, tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Sistem penjualan konsinyasi ini dapat dipakai untuk penjualan semua jenis produk. Dalam hubungan dengan penjualan konsinyasi, pemilik barang disebut pengamanat (Consignor), dan pihak yang dititipkan barang disebut sebagai komisioner

(Consignee/factor/Commission merchant). Barang yang dikirim oleh pengamanat atas dasar penjualan konsinyasi disebut sebagai barang konsinyasi, sedangkan barang yang diterima oleh komisioner atas penjualan konsinyasi disebut sebagai barang komisi.

Pada penjualan biasa, umumnya hak milik dari pada barang telah berpindah tangan jika barang telah diterima oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada penjualan konsinyasi hak milik barang tetap berada ditangan pengamanat pada saat pengiriman barang, pengamanat tidak mencatatnya sebagai penjualan dan sebaliknya komisioner juga tidak mencatatnya sebagai pembelian. Hak milik baru berpindah tangan jika barang tersebut telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya, pada saat ini pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, sebaliknya komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi biasanya diatur antara pengamanat dan komisioner dalam kontrak perjanjian penjualan konsinyasi.

Pelaksanaan Prosedur Penjualan Konsinyasi yang diterapkan dan dilaksanakan oleh PT. Gramedia pustaka utama diatur dengan baik oleh perusahaan dimana store manager sebagai orang dari perusahaan yang bertugas mengatur, mengawasi dan bertanggung jawab atas semua kegiatan dari penjualan konsinyasi.

Proses kerjasama antara pihak toko buku gramedia dengan Gramedia pustaka utama telah terjalin dengan baik. Hal ini terlihat dengan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak berupa negosiasi mengenai barang

konsinyasi, penetapan komisi (yang dalam perusahaan disebut discount), jangka waktu konsinyasi, prosedur pengiriman barang, prosedur retur barang konsinyasi, dan prosedur pembayaran.

Jenis barang konsinyasi pada PT Gramedia Pustaka Utama antara lain adalah Novel, buku fiksi, buku nonfiksi, buku seri rumah ide, buku – buku masakan, Kamus dan sebagainya. Toko buku gramedia selaku pihak konsinyi yang akan menentukan barang konsinyasi tersebut layak atau tidak untuk dipasarkan di toko buku gramedia.

Penerbit (pemasok) menentukan jangka waktu mengenai kesepakatan berapa lama penerbit akan melakukan kerjasama penjualan konsinyasi pada toko buku gramedia. Penerbit memberikan kebijakan kepada toko buku baru untuk melakukan masa percobaan 3 sampai dengan 6 bulan untuk melakukan penjualan konsinyasi pada toko buku gramedia.

Toko buku gramedia akan memberikan laporan secara berkala mengenai penjualan konsinyasi kepada penerbit (pemasok). Laporan yang berkala setiap bulan ini mencerminkan perkembangan penjualan barang konsinyasi dan merupakan informasi kepada penerbit (pemasok) dalam mengambil keputusan untuk melanjutkan atau mengakhiri penjualan konsinyasi pada toko buku gramedia. Sedangkan untuk Prosedur Retur Barang konsinyasi telah dilakukan atas dasar kesepakatan antara kedua belah pihak sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama. Jangka waktu tersebut biasanya antara 3 bulan, 6 bulan, atau 1 tahun. Jangka waktu tersebut dapat terus diperpanjang sesuai dengan kesepakatan.

Selain karena jangka waktu kesepakatan, retur barang konsinyasi disebabkan dari konsinyi karena ada cacat pada barang yang akan dijual atau barang tersebut tidak memenuhi persyaratan yang berlaku. Sedangkan penyebab retur barang konsinyasi dari konsinyor karena konsinyor ingin mengganti barang lama dengan barang baru atau barang tersebut kurang laku dijual setelah melihat laporan penjualan konsinyasi setiap bulan.

Retur barang konsinyasi terjadi dari kesepakatan antara pihak konsinyor dan pihak konsinyi, apabila pihak konsinyor ingin mengganti barang lama dengan barang baru maka pihak konsinyor harus memberikan konfirmasi kepada perusahaan seminggu sebelum barang tersebut dikirim dan diretur.

Dengan latar belakang dan pertimbangan – pertimbangan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada Gramedia pustaka utama yang berjudul **“PROSEDUR RETUR PENJUALAN BARANG KONSINYASI PADA PT. GRAMEDIA PUSTAKA UTAMA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Bagaimana prosedur dan ketentuan retur penjualan barang konsinyasi pada Gramedia pustaka utama ?
2. Apa saja kelebihan dan kekurangan pada prosedur retur penjualan barang konsinyasi pada Gramedia pustaka utama ?
3. Bagian-bagian apa saja yang terkait dalam proses – proses tersebut?

4. Dokumen – dokumen apa saja yang digunakan dalam proses retur penjualan konsinyasi ?
5. Kendala apa saja yang terjadi dalam proses retur barang konsinyasi?
6. Solusi apa saja yang dapat diambil untuk mengatasi kendala-kendala tersebut?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan yang ingin dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur dan ketentuan retur penjualan barang konsinyasi pada PT. Gramedia pustaka utama.
2. Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan pada prosedur retur penjualan barang konsinyasi pada PT. Gramedia Pustaka Utama.
3. Untuk mengetahui bagian-bagian dan dokumen apa saja yang terkait dalam proses – proses tersebut.
4. Untuk mengetahui kendala apa saja yang terjadi dalam proses retur barang konsinyasi.
5. Untuk mengetahui solusi apa saja yang dapat diambil untuk mengatasi kendala-kendala tersebut.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Dapat memberikan sumbangan bagi dunia pendidikan ilmu pengetahuan Prosedur Retur Penjualan Barang Konsinyasi pada Gramedia pustaka utama.

2. Dapat dipakai sebagai bahan masukan dan sebagai landasan kebijakan bagi perusahaan yang lebih baik.

1.4 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Lokasi pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Lapangan ini dilakukan oleh penulis pada Gramedia pustaka utama di Jl. Tipar Cakung No. M1 Jakarta Utara. Penulis adalah karyawan Gramedia pustaka utama, waktu pelaksanaan mengikuti jam kerja penulis di Gramedia Pustaka Utama.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1. Metode Wawancara

Metode ini digunakan untuk memperoleh data dengan cara mengajukan pertanyaan kepada unit organisasi yang terkait dalam pelaksanaan retur penjualan barang konsinyasi di Gramedia pustaka utama.

2. Metode Observasi

Metode observasi adalah pengamatan secara langsung pada suatu objek yang akan diteliti dengan tujuan untuk memperoleh gambaran mengenai objek.

3. Metode Kepustakaan

Kepustakaan dilakukan dengan cara membaca buku dan literatur yang terkait dengan retur penjualan barang konsinyasi.