

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks penelitian

Perkembangan dunia usaha yang bertambah pesat seiring dengan perkembangan teknologi akan membawa pengaruh yang besar terhadap perkembangan ekonomi Indonesia.¹ Perkembangan dunia usaha yang terjadi saat ini sangat cepat dan sulit untuk diperkirakan sehingga perusahaan harus mampu untuk selalu mengikuti perkembangan yang terjadi, agar tetap bertahan dalam kelangsungan hidup usahanya. Apabila perusahaan tidak mampu mengikuti perubahan yang terjadi maka, akan berakibat fatal terhadap perusahaan tersebut bahkan bisa jadi akan gulung tikar akibat ketidakmampuan bersaing dengan perusahaan lain yang mempunyai usaha yang sama. Perusahaan dituntut untuk mencapai tujuannya agar bisa menggerakkan perekonomian.

Perusahaan adalah organisasi yang melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu. Bidang usaha perusahaan dapat dibedakan menjadi beberapa macam, diantaranya perusahaan jasa, perusahaan manufaktur dan perusahaan dagang. Perusahaan yang memberikan suatu pelayanan atau *service* kepada konsumennya, perusahaan ini dikenal dengan perusahaan jasa. Perusahaan yang mengolah barang dan memproduksi sendiri kemudian dijual dikenal dengan perusahaan manufaktur. Sedangkan perusahaan yang dalam kegiatan usahanya bergerak di bidang perdagangan atau lebih dikenal dengan perusahaan dagang. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang bergerak di bidang jual beli barang

¹A. Titik Nur Alam, "Analisis Sistem Akuntansi Persediaan Barang dagangan" (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makasar, 2018), 1.

dagangan tanpa mengubah wujud dari barang tersebut. Perusahaan dagang ini biasanya dikelola dan dipimpin oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan.

Aktivitas utama Perusahaan dagang adalah membeli , menyimpan dan menjual kembali barang dagang tanpa memberikan nilai tambah terhadapnya. Perusahaan dagang dalam aktivitas operasionalnya mendapatkan pendapatan yang berasal dari transaksi jual beli barang dagangan. Ciri ciri dari perusahaan dagang adalah pendapatan utamanya dari penjualan , tidak mengubah bentuk barang, modal berasal dari harga pokok produk terjual, dan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Secara garis besar ada beberapa macam perusahaan dagang, diantaranya adalah, perusahaan dagang besar, perusahaan dagang perantara dan perusahaan dagang ritel. Namun yang akan menjadi titik pembahasan dalam tulisan ini adalah perusahaan dagang ritel atau bisnis ritel.²

Perusahaan dagang ritel merupakan jenis perusahaan dagang yang melakukan penjualan barang kepada konsumen dengan satuan atau eceran. Konsumen yang membeli barang dagang eceran bertujuan untuk mengkonsumsinya sendiri atau menggunakannya secara pribadi tanpa menjualnya kembali. Fungsi dari perusahaan ritel adalah sebagai ujung tombak dari pemasaran karena yang berkaitan langsung dengan konsumen. Aktivitas perusahaan ritel tidak akan jauh dari induk perusahaan tersebut yakni dari aktivitas penjualan karena penjualan merupakan kegiatan utama untuk mendapatkan pendapatan. Hal itu bahwa segala hal yang berkaitan dengan penjualan akan menjadi bahasan utama dalam perusahaan dagang ritel.

² Jurnalenterpreneur.id diakses pada jum'at 17 september 2021 19.41

Secara umum penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang mengajak orang lain untuk membeli barang dan jasa yang di tawarkan agar perusahaan dapat menghasilkan pendapatan bagi. Kegiatan penjualan merupakan bagian dari pemasaran. Pemasaran adalah salah satu bentuk kegiatan muamalah yang diperbolehkan dalam islam. Sepanjang dalam proses pemasaran yang dilakukan tidak melanggar syariat dan ketentuan dalam Islam kegiatan pemasaran dibenarkan. Salah satu dari prinsip syariah yang penting dan ditekankan dalam kegiatan pemasaran termasuk dalam kegiatan penjualan adalah prinsip kejujuran dan keterbukaan. Dengan tetap mengacu pada ketentuan syariah islam dan peraturan perundang undangan maka aktivitas penjualan dan pemasaran akan tetap berjalan dan diperbolehkan.

Aktivitas penjualan memegang salah satu peranan penting dalam perusahaan, karena dari penjualan perusahaan akan memperoleh pendapatan untuk menaikkan omset menuju target perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus menyiapkan strategi untuk menjalankan aktivitas penjualan. Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk menaikkan omset penjualan, diantaranya dengan melakukan penjualan secara tunai, penjualan secara pesanan, penjualan secara kredit dan penjualan secara konsinyasi.³

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu strategi yang dilakukan perusahaan dalam proses pemasaran,⁴ penjualan dengan cara ini lebih memudahkan perusahaan untuk meluaskan pasarnya, hal ini dikarenakan dengan penjualan

³ Cici Tri Fauziyah Ritonga, " Analisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT.Surya Putra Sumatra (sps) II Pasir Pengairan" (Skripsi, Universitas Pasir Pengaraian, Rokan Hulu, 2016),1.

⁴Darmawati,"Analisis Akuntansi Konsinyasi Pada PT.Ramayana Lestari Sentosa",(Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makasar, Makasae 2012),1.

konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan. Sehingga banyak perusahaan yang menggunakan penjualan konsinyasi dalam kegiatan usahanya agar volume penjualannya meningkat dan produk akan lebih mudah di kenal oleh masyarakat dan sistem penjualan konsinyasi akan lebih meluas.

Penjualan konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Pemilik barang disebut Konsinyur dan pihak yang dititipkan di sebut dengan Konsinyi.⁵ Penjualan konsinyasi mempunyai manfaat baik bagi pengamanat(Konsinyur) maupun komisioner (Konsinyi). Bagi pengamanat/ konsinyur dapat bermanfaat untuk mengenalkan produknya ke banyak konsumen, sehingga dapat memperluas daerah pemasarannya. Bagi komisioner/konsinyi manfaat yang diperoleh yaitu dapat komisi apabila dapat menjualkan barang titipannya, maka komisioner/konsinyi tidak akan mengalami kerugian sama sekali karena barang yang tidak laku bisa di kembalikan kepada pengamanat. Pihak komisioner dan pengamanat mempunyai metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi tersendiri yang hal itu tergantung bagaimana sistem informasi akuntansi yang dipakai.

Sistem informasi akuntansi atau lebih di kenal dengan SIA adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan pengendalian dan pengoperasian bisnis.⁶ Sistem informasi akuntansi memiliki tujuan agar sistem keuangan dapat dikelola dengan baik sehingga tidak dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Sistem

⁵ Emi Rati “ Penerapan Metode Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PD Toga Swalayan Palembang”,(Tugas Akhir, Politeknik Negeri Sriwijaya,Palembang, 2017),2.

⁶ Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*,edisi ke 2, (Yogyakarta: Akademi manajemen perusahaan,2005)

informasi akuntansi harus dirancang sesuai situasi, kondisi dan kebutuhan masing-masing perusahaan.

Pada perusahaan dagang termasuk dalam perusahaan ritel sistem informasi akuntansi penjualan tentu sangat penting karena penjualan, merupakan kegiatan utama dalam perusahaan. Seperti yang sudah dijelaskan di atas bahwa penjualan ada beberapa macam yaitu penjualan kredit, penjualan tunai dan penjualan konsinyasi.⁷ Perbedaan mendasar antara transaksi penjualan kredit, tunai dan konsinyasi adalah dalam hubungannya dengan penyerahan hak atas barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan tunai ataupun kredit hak atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang. Sedangkan dalam transaksi penjualan konsinyasi meskipun telah terjadi perpindahan (penyerahan) barang dan perpindahan terhadap pengelolaan dan penyimpanan barang kepada komisioner (*consignee*). Hak milik atas barang masih tetap berada pada pengamanat (*consignor*) hak milik barang akan berpindah dari pengamanat apabila komisioner sudah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga atau konsumen.⁸

Perbedaan dari penjualan konsinyasi dan penjualan reguler adalah dari segi pengakuan pendapatan dan persediaan. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun komisioner sampai barang dijual kepada konsumen. Hal yang menyangkut persediaan yaitu barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan pengamanat dan pihak komisioner sendiri tidak boleh mencatat dan mempertimbangkan barang

⁷ Arpah, "Analisis penjualan konsinyasi pada apotek tanjung Banjarmasin", (Tugas Akhir, Politeknik Negeri Banjarmasin, Banjarmasin, 2017), 1.

⁸ Emi Rati " Penerapan Metode Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PD Toga Swalayan Palembang", 2.

konsinyasi itu sebagai persediannya. Sehingga harus ada pencatatan yang berbeda terhadap barang-barang konsinyasi.

Dalam hal metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi, terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang harus diikuti oleh pihak komisioner. Perlakuan akuntansi atas pendapatan dalam penjualan barang komisi pada sistem penjualan konsinyasi diakui berdasarkan pendekatan dilakukan secara terpisah atau dilakukan dengan secara tidak terpisah. Pihak komisioner tidak boleh mengakui persediaan barang konsinyasi yang akan dijualnya sebagai bagian dari persediaan barang dagangan dalam laporan posisi keuangannya.⁹

Dengan demikian pengakuan pendapatan pada penjualan konsinyasi berdasarkan PSAK 23 mengenai penjualan barang termasuk penjualan konsinyasi pendapatan dapat diakui oleh pengirim saat barang telah dijual oleh penerima kepada pihak ketiga, sedangkan dalam pengukuran pada barang konsinyasi berdasarkan SAK ETAP No 20 mengenai pertukaran barang bahwa nilai wajar dari aset yang diterima ataupun aset yang dilepas tidak dapat diandalkan. Jika transaksi tidak dapat diukur oleh nilai wajar, maka entitas harus mengukurnya pada jumlah tercatat dari aset yang dilepas.

Swalayan NU Pakong merupakan sebuah perusahaan swasta yang bergerak dibidang perdagangan ritel yang mempunyai modal dari pihak koperasi NU. Perusahaan ini menyediakan berbagai kebutuhan konsumen dengan beraneka ragam jenis barang dagangan yang dimilikinya. Persediaan barang dagang yang ada di perusahaan dagang ini terdiri dari persediaan yang dibeli secara tunai, kredit dan juga barang-barang konsinyasi. Pembelian secara konsinyasi umumnya dilakukan

⁹ Aas rianti Ningrum, “ metode pencatatan akuntansi konsinyasi dalam menentukan laba perusahaan” *pewarta Kediri*, (17 juli 2018),2.

pada barang yang mudah rusak, barang yang laku saat tertentu atau musiman, dan barang yang masih tidak diketahui permintaanya. Contoh barang-barang konsinyasi yang ada di Berdasarkan Standar Akuntansi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong ini diantaranya makanan basah seperti roti rotian dan juga Camilah produk produk lokal.

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong bahwa pada pencatatan akuntansi penjualannya masih belum menerapkan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi sehingga barang yang di peroleh dari pembelian regular dan konsinyasi pencatatannya masih disatukan sehingga hal itu berpengaruh terhadap persediaan barang dan juga laporan keuangan pada akhir periode. Akibatnya pada laporan keuangan di akhir periode utamanya pada laporan laba rugi tidak ada laporan terpisah dan catatan terpisah antara laba dari penjualan barang regular dan barang konsinyasi, Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk memilih judul **“Analisis Pencatatan Akuntansi Dalam Penjualan Konsinyasi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong”**

B. Fokus penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka penulis merumuskan masalah yaitu Bagaimana pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong ?

C. Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk menganalisis penerapan pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong.

D. Manfaat penelitian

Manfaat yang di peroleh setelah melakukan penelitian ini diantaranya adalah:

1. Manfaat akademis

a. Bagi peneliti

Dalam proses penelitian ini, peneliti memperoleh pengalaman dan pengetahuan sebagai sarana pembelajaran yang kemudian mengimplementasikan teori teori yang di dapatkan selama perkuliahan khususnya yang berkaitan dengan pencatatan akuntansi konsinyasi untuk penyusunan laporan keuangan.

b. Bagi Insitut Agama Islam Negeri Madura

Penelitian ini di harapkan dapat memeberikan wawasan baru bagi pemabaca mengenai pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi dan juga bisa di jadikan refrensi untuk penelitian-penelitian yang akan dating.

2. Manfaat untuk kepentingan terapan

a. Bagi penulis

Dalam proses penelitian ini peneliti memperoleh pengalaman, pengetahuan lebih luas mengenai pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi dan di harapkan mampu mengembangkannya kepada perusahaan lain dan untuk diri sendiri.

b. Bagi Swaalayan NU Pakong

Hasil dari pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi dapat mengevaluasi dan bahan referensi bagi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong dalam proses pencatatan transaksi dan laporan keuangan yang dibuatnya, sehingga pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi yang dilakukan sesuai dengan SAK Etap No 20 dan PSAK 23 dapat melakukan penyusunan laporan keuangan dengan acuan PSAK tersebut.

E. Defenisi istilah

Penelitian ini berjudul “Analisis Pencatatan Akuntansi Dalam Penjualan Konsinyasi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong” oleh karena itu penulis perlu menjelaskan makna kata yang terdapat pada judul tersebut agar tidak terjadi kesalahpahaman pada pembaca.

1. **Akuntansi** adalah Suatu sistem atau seni pengukuran, pencatatan, penggolongan dan pengiktisaran dalam suatu proses transaksi ekonomi untuk mendapatkan informasi keuangan yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi sebagai dasar pemilihan alternatif¹⁰.
2. **Konsinyasi** adalah tindakan meberikan suatu barang kepada pihak lain untuk dijual kepada pembeli dengan menggunakan sistem titip yang dilakukan oleh pengamanat dan komisioner.¹¹

¹⁰ Sony Warsono,Ratna Candasari, Irene Natalia, *Akuntansi pengantar 1 adapatasi IFRS* (Yogyakarta : AB.publisher,2013), hlm 1.

¹¹ Ahmad Syafi'I Syukur, *Intermedieate Accounting* ,Revisi(Jakarta : AV Publisher, 2015) hlm. 140

3. **Swalayan NU** adalah suatu perusahaan perdagangan milik BMT NU yang menyediakan berbagai jenis kebutuhan pokok masyarakat seperti makanan, minuman, sandang pangan, alat tulis dan lain sebagainya.

F. Kajian penelitian terdahulu

Penelitian tentang analisis pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya. Penelitian tersebut akan dijadikan referensi untuk melakukan penelitian tentang analisis penerapan pencatatan akuntansi dalam penjualan konsinyasi Berdasarkan Standar Akuntansi Pada Swalayan NU Pakong, penelitian tersebut di antaranya:

1. Penelitian Ni'mah dan Baihaki dengan judul "Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dalam Peningkatan Laba Pada Industri Rumah Tangga Hollida Pamekasan". Metode yang digunakan adalah menggunakan metode kualitatif dengan narasumber yang terdiri dari pemilik. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pengakuan barang konsinyasi dalam proses pengiriman barang sebagai penjualan, akan mengakibatkan kesalahan yang berkaitan dengan proses pengakuan pendapatan dalam konsinyasi. Kesalahan dalam pengakuan pendapatan, pengakuan biaya yang kurang detail akan mengakibatkan kesalahan dalam pengakuan laba yang dalam konsep secara terpisah tidak terpenuhi oleh objek.¹²
2. Penelitian Handayani dengan judul " Analisis potensi hasil penjualan kelancaran pembayaran barang konsinyasi pada toko pakaian PD pasar tingkat lamongan " dengan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan kualitas

¹² Ni'mah, Baihaki, "Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dalam Peningkatan Laba Pada Industri Rumah Tangga Hollida Pamekasan" *SINEMA*, 2018

barang konsinyasi yang dipasarkan oleh toko pakaian di PD pasar tingkat lamongan berpengaruh pada hasil penjualan. Hasil ini disebabkan oleh barang yang dipasarkan mengalami kemerosotan hasil penjualan dan kelancaran barang konsinyasi pada pihak pemasok barang (*consignor*) warung.¹³

3. Penelitian Rahmawati dan shofianti dengan judul “ Evaluasi akuntansi penjualan konsinyasi dan penyajiannya pada PT. Mata hari departement store sidoarjo ” metode yang digunakan diskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan. Bahwa praktek akuntansi yang digunakan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima oleh umum. PT Matahari Dept.Store seharusnya membuat pelaporan secara periodik tentang barang-barang konsinyasi yang diterima, barang yang terjual dan barang kosinyasi yang masih dalam persediaan serta pada akhir periode dapat dilakukan penghitungan terhadap sisa barang yang ada di gudang. Dengan adanya evaluasi ini agar bisa di data yang berhubungan dengan transaksi penjualan konsinyasi dengan informasi yang dapat membantu manajemen dalam menentukan dan melakukan pengambilan keputusan. ¹⁴
4. Penelitian Jamayla dan Evi Lestari yang berjudul “ analisis penerapan akuntanasi dalam penjualan konsinyasi pada PT. Rajawali Nusindo Palembang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peencatatan dan kendala yang dihadapi perusahaan dalam pencatatan akuntansi konsinyasi. Berdasarkan hasil observasi dan penganalisaan menunjukkan bahwa laba yang

¹³ Handayani, Analisis potensi hasil penjualan kelancaran pemabayaran barang konsinyasi pada toko pakaian PD tingkat pasar lamongan”(universitas lamongan, lamongan,2018).

¹⁴ Rahmawati shofiyanti” “Evaluasi akuntansi penjualan konsinyasi dan penyajiannya pada laporan laba rugi”, *Jurnal analisaa*. Vol. No. 2 : 59-70.2014

diperoleh perusahaan terlihat lebih besar daripada seharusnya. Selain itu penjualan regular dan penjualan konsinyasi selama yang ini yang dilakukan belum terlihat jelas mana yang lebih besar hasilnya. Sebaiknya perusahaan melakukan pencatatan terpisah antara penjualan regular dengan penjualan konsinyasi dan memisahkan biaya pengiriman dan pencatatan.¹⁵

¹⁵ Jamayla dan evi lesatrai “analisis penerapan akuntansi dalam penjualan konsinyasi”, jurnal poltek Darussalam 2011