

## BAB 1

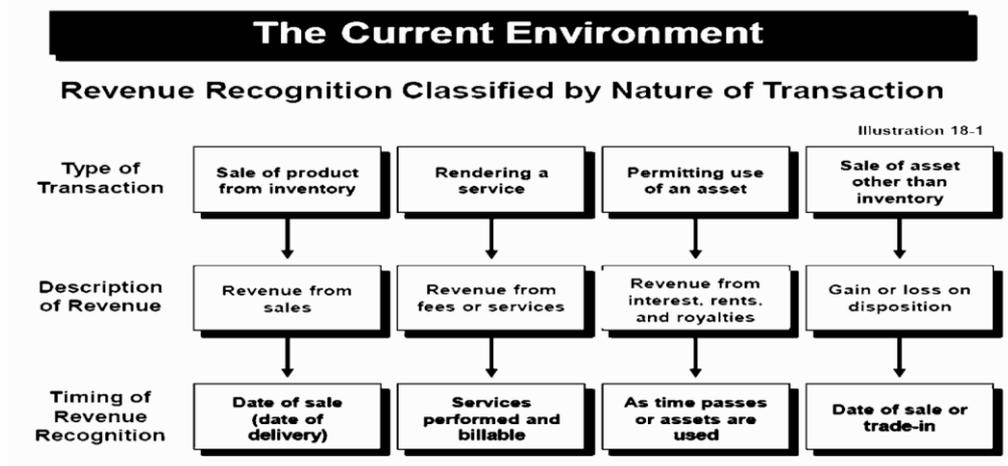
### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan akan berusaha untuk menjaga kestabilan kondisi keuangannya agar bisa terus beroperasi dengan baik. Menurut Adawia, Azizah, dan Nopriyanto (2018), keberlanjutan hidup perusahaan (*going concern*) sangat dipengaruhi oleh aspek keuangan, misalnya laba yang merupakan ukuran keberhasilan kinerja perusahaan. Mencapai laba yang semaksimal mungkin dan menekan biaya serta meminimalkan resiko merupakan tujuan utama setiap perusahaan, termasuk perusahaan dagang.

Laba bersih pada perusahaan dagang dipengaruhi oleh harga pokok penjualan yang dijual, karena menjadi pengurang terbesar dari hasil penjualan (Adawia, Azizah, dan Nopriyanto, 2018). Adakalanya siklus penjualan tidak berjalan dengan lancar sehingga mengurangi jumlah penjualan. Salah satu penyebabnya adalah masalah ketersediaan persediaan. Perusahaan harus memilih metode yang tepat dalam mengatur persediaannya. Metode konsinyasi merupakan suatu alternatif metode penjualan yang tepat berkaitan dengan pengelolaan persediaan karena metode konsinyasi bisa memperlancar arus penjualan dan cenderung lebih mudah dijalankan dibandingkan dengan metode lainnya (Prawiro, 2016).

Perusahaan di Indonesia telah terbiasa menerapkan sistem penjualan konsinyasi baik dalam bisnis kecil menengah atau dalam bisnis menengah ke atas. Pada praktiknya sistem penjualan konsinyasi dapat disalahgunakan (barang konsinyasi diakui sebagai pendapatan). Perusahaan dapat mengakui sebagai pendapatan ketika penjualan produk dari persediaan disebut sebagai pendapatan dari penjualan dan dapat diakui saat barang telah terkirim. Perusahaan dapat menyediakan jasa dan pendapatan tersebut sebagai *fees earn* dan dapat diakui saat jasa diberikan sebagai *service revenue*. Pendapatan untuk penggunaan aset seperti sewa dan royalti diakui saat aset sudah digunakan. Pendapatan penjualan aset selain gudang dan gedung yang disebut sebagai *gain or loss* (untung atau rugi) dan diakui pada saat tanggal penjualan (Gambar 1.1)



**Gambar 1.1 Pengakuan pendapatan**

Sumber: Weygandt dan Kieso (2008)

Terdapat beberapa kasus yang mengindikasikan bahwa penjualan barang konsinyasi dimanfaatkan atau bahkan terjual terpisah sehingga tidak sesuai perjanjian saat berada di pihak kedua, karena bagaimanapun pihak pertama telah menyerahkan barang dagang sepenuhnya kepada pihak kedua (*Cogsinee*) untuk diteruskan terjual kepada pihak ketiga yang merupakan pelanggan atau *end user*. Sistem penjualan konsinyasi juga menjadi salah satu pilihan manajer perusahaan dalam merancang perencanaan penjualan dimasa depan, namun kendala yang dihadapi perusahaan pada saat menerapkan metode penjualan konsinyasi adalah berkurangnya motivasi tim *marketing* atau divisi pemasaran dalam memasarkan produk perusahaan, hal ini disebabkan tim *marketing* cenderung mengabaikan targetnya, karena barang dianggap terjual dengan metode penjualan konsinyasi. (Ritonga, 2016)

CV. KI adalah perusahaan yang bergerak dibidang importir mesin, yaitu perdagangan mesin industri dalam bidang *metal working* yang juga menyediakan *sparepartnya* dan pelayanan *service* secara gratis untuk pelanggan tetap CV. KI. Untuk menjamin mutu kualitas produk CV. KI mendatangkan langsung teknisi dari negara China setiap tiga bulan sekali untuk melakukan pengecekan secara berkala kepada *customer*. Teknisi dari CV. KI juga tetap disediakan untuk pelayanan *service* yang cepat dan tanggap. Biaya perawatan *service* tersebut diberikan oleh CV. KI secara gratis demi menjaga kualitas dan mutu produk yang diperdagangkan oleh CV. KI. Produk yang diperdagangkan merupakan produk yang diimpor dari

China. Mesin yang diperdagangkan difokuskan pada: a) mesin *wirecut* dan *sparepartnya*, b) mesin *packaging* dan *sparepartnya* seperti *ribbon* dan *hot ink* untuk pencetak *expired* produk, c) mesin bubut, d) mesin EDM *drilling*, dan f) mesin *milling*. Mesin-mesin tersebut dipasarkan oleh CV. KI ke beberapa kota besar di Indonesia, seperti Surabaya, Gresik, DKI Jakarta, dan Medan.

Pada proses pemasarannya, CV. KI menghadapi beberapa ancaman seperti banyaknya jumlah pesaing dengan lini bisnis yang sama yaitu importir mesin baik di Surabaya maupun di luar Surabaya. Ketatnya persaingan yang dihadapi oleh CV. KI menyebabkan manajemen perusahaan menerapkan metode penjualan konsinyasi dalam produknya, yang dianggap mampu mendukung dalam mencapai tujuan perusahaan. Efisiensi biaya yang terjadi pada CV. KI karena proses penjualan konsinyasi adalah meminimalisir biaya seperti Biaya Teknisi, Biaya Pemasaran, Biaya Komisi Penjualan, Biaya Pengangkutan Barang, Biaya Sewa Gudang, Biaya Pemeliharaan Barang (AC, pengatur temperatur, pengatur tekanan udara dan pengatur kelembaban udara, oli), Biaya *Security*/Keamanan dan meminimalisasi kerugian akibat adanya barang rusak. Metode penjualan konsinyasi juga merupakan jalan keluar dari ketidaklakuan barang dagang yang dijual akibat divisi marketing yang masih kurang dalam pemasaran. Metode penjualan konsinyasi dapat menarik konsumen jangkauan konsumen lebih luas dari sebelumnya, penjualan dapat mencapai target yang direncanakan oleh perusahaan, dan menjangkau lebih banyak konsumen. Perusahaan yang menggunakan metode penjualan konsinyasi dapat lebih berfokus pada fungsi lain perusahaan, selain mengatur persediaan, perusahaan dapat berfokus pada strategi perusahaan lainnya dalam mengembangkan bisnisnya pada produk lain.

Metode penjualan konsinyasi pada CV. KI juga tidak selalu berjalan dengan lancar, adanya beberapa risiko dalam metode penjualan konsinyasi yang merupakan hal yang wajar namun tetap harus diperhatikan. Risiko yang terjadi diantaranya yaitu, terjadinya harga yang tidak stabil diakibatkan oleh *sales price* yang tidak sesuai dengan yang diberikan oleh *Cogsignor* sehingga dapat merusak harga. Penjualan dengan metode konsinyasi belum tentu selalu terjual. Apabila barang konsinyasi belum terjual maka terjadi *double transport* untuk barang yang dikembalikan kepada pihak perusahaan (*Cogsignor*) yang mana biaya tersebut

ditanggung oleh perusahaan. Biaya perawatan terhadap barang dagang sebelum pihak *Cogsignor* menyerahkan barang dagang tersebut kepada *Consignee* menjadi tanggung jawab *Cogsignor*, selain itu jika tidak menggunakan metode penjualan konsinyasi maka perawatan barang yang tidak laku menjadi kerugian bagi perusahaan. pihak *Cogsignee* (penerima barang) mengambil barang dagang yang siap untuk dijual dalam jumlah satu paket namun terjadi kehilangan pada salah satu bagian kecil dari paket tersebut, terpaksa pihak *Cogsignor* mengganti barang dagang yang hilang tersebut.

Berdasarkan wawancara *prasurvey* (lihat Lampiran A) ditemukan bahwa CV. KI dalam pencatatan persediaan dan penjualan konsinyasi belum dicatat dengan baik dan benar. Pencatatan persediaan dan pencatatan penjualan konsinyasi di CV. KI dilakukan seadanya, hal ini disebabkan CV. KI berjalan sekitar lima tahun sehingga masih perlu banyak perbaikan dalam banyak hal, salah satunya dalam hal pencatatannya. Pencatatan penjualan konsinyasi pada CV. KI tidak sesuai dengan standar PSAK No. 23 tentang pendapatan. CV. KI menganggap penjualan barang konsinyasi sebagai pendapatan, padahal jika tidak terjual maka barang tersebut akan kembali ke *Consignor*.

Manajer CV. KI merasa penting untuk melakukan pencatatan akuntansi dengan benar karena mempertimbangkan ekspansi bisnis perusahaan dimasa depan. Manajer CV. KI juga ingin memperoleh dan menganalisis perhitungan perbandingan keuntungan penjualan antara dua alternatif yaitu masih tetap melanjutkan menggunakan metode penjualan konsinyasi atau penjualan secara reguler. Berdasarkan paparan diatas maka perlu untuk dilakukan penelitian mengenai “Analisis Perlakuan Akuntansi Terhadap Pengungkapan Barang Konsinyasi Pada CV. KI.”

## **1.2 Batasan Masalah**

Penelitian ini membatasi masalah analisis perlakuan akuntansi terhadap pengungkapan barang konsinyasi pada perusahaan importir, yaitu CV. KI yang terkait laporan keuangan yang sesuai dengan PSAK No. 23. Penelitian ini akan menghasilkan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi sesuai PSAK No. 23 dan perbandingan keuntungan antara penjualan konsinyasi dan tidak.

### **1.3 Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan dan masalah yang terjadi pada CV. KI, maka penulis berfokus melakukan penelitian mengenai analisis perlakuan akuntansi terhadap pengungkapan barang konsinyasi pada CV. KI yang sesuai dengan PSAK No. 23 yang berisi tentang pengukuran dan pengakuan pendapatan dimana masih melakukan pencatatan belum sesuai dengan standar yang berlaku di Indonesia, selain itu penelitian ini untuk mengetahui bagaimana keuntungan yang didapatkan oleh CV. KI dalam menggunakan metode konsinyasi yang diterapkan.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk:

1. Menerapkan pencatatan akuntansi CV. KI mengenai pendapatan konsinyasi sesuai dengan standar PSAK No. 23.
2. Mengevaluasi perbandingan keuntungan dari dua alternatif yaitu penjualan konsinyasi dan reguler pada CV. KI.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi untuk penelitian selanjutnya. Memberikan pengetahuan mengenai pentingnya laporan keuangan untuk pengakuan pendapatan konsinyasi pada perusahaan, dan juga memberikan pengetahuan mengenai keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan jika menerapkan penjualan dengan metode konsinyasi. Penelitian ini menunjukkan penerapan akuntansi persediaan konsinyasi di lapangan, tidak hanya penerapan pencatatan penjualan konsinyasi dari sisi literatur.

#### **1.5.2 Manfaat Empiris**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat empiris bagi beberapa pihak yang terkait, baik internal maupun eksternal perusahaan. Pihak-pihak yang terkait adalah:

1. Manfaat bagi perusahaan
  - 1) Melalui penelitian ini perusahaan dapat mengetahui dan menerapkan pencatatan akuntansi untuk penjualan konsinyasi sesuai dengan PSAK.
  - 2) Melalui penelitian ini perusahaan dapat memperoleh informasi berupa perbandingan proyeksi keuntungan dari dua alternatif yaitu penjualan konsinyasi dan reguler. Dari informasi tersebut manajemen dapat mengambil keputusan untuk mendapatkan laba yang paling tinggi.
2. Manfaat bagi perusahaan sejenis yang juga menerapkan penjualan konsinyasi. Penelitian ini dapat menjadi acuan bagi perusahaan lain untuk dapat menerapkan pencatatan akuntansi mengenai penjualan konsinyasi sesuai dengan teori akuntansi.
3. Manfaat bagi Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK). Kendala-kendala yang dialami CV. KI dalam mencatat penjualan konsinyasi sesuai dengan teori akuntansi dapat dijadikan masukan bagi Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) sebagai badan yang berwenang menyusun standar akuntansi keuangan di Indonesia, serta untuk memberikan pelatihan yang sekiranya memungkinkan pemilik usaha untuk melakukan pencatatan penjualan konsinyasi.

#### **1.6. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah penyusunan penulisan serta tujuan dari penelitian mengenai evaluasi perbandingan antara penjualan konsinyasi dan reguler pada CV. KI, maka penelitian ini secara umum teruraikan dalam sistematika penulisan sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN.**

Bab satu berisikan latar belakang penelitian, batasan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan. Pada bab satu ini memberikan gambaran secara umum mengenai rencana dan tujuan penelitian mengenai permasalahan yang sebagaimana telah diuraikan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA.**

Pada bab dua ini yang berisikan landasan teori mengenai laporan konsinyasi, jurnal konsinyasi, penelitian terdahulu, dan bagan alur berpikir. Pada bab dua tersebut memberikan penjelasan mengenai teori secara mendalam untuk mendukung penelitian dalam memahami permasalahan dan untuk mempermudah dalam melakukan penelitian dalam penelitian bab selanjutnya.

## **BAB III METODE PENELITIAN.**

Pada bab tiga ini berisi jenis penelitian, gambaran umum objek penelitian, metode pengumpulan data dan metode analisis data. Pada bab tiga ini memberikan penjelasan mengenai cara yang akan digunakan dalam melakukan penelitian pada CV. KI.

## **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisikan tentang gambaran umum perusahaan, analisis data dan pembahasan. Bab empat merupakan pembahasan secara rinci mengenai hasil penelitian yang dilakukan pada CV. KI.

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab lima berisikan simpulan, implikasi, dan rekomendasi. Bab lima merupakan ringkasan secara keseluruhan mengenai pembahasan hasil penelitian mengenai Evaluasi Perlakuan Akuntansi Terhadap Pengungkapan Penjualan Barang Konsinyasi Pada CV. KI dan rekomendasi terkait kekurangan dan hal-hal yang harus diperhatikan CV. KI.