

BAB I

PENDAHULUAN

A. Fokus Kajian

Seiring dengan berkembangnya pertumbuhan ekonomi, tingkat persaingan di dunia bisnis semakin keras. Hal tersebut mengakibatkan setiap perusahaan saling bersaing untuk meningkatkan mutu dan penjualan usaha mereka. Dalam menjalankan kegiatan operasi, perusahaan harus memiliki strategi penjualan yang baik agar tingkat penjualan perusahaan meningkat dan dapat memperoleh keuntungan yang optimal. Penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu perusahaan atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan. Dengan adanya aktivitas penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan optimal yang dapat digunakan untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut .

Pada dasarnya penjualan terdiri dari tiga jenis yaitu penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan konsinyasi. Pada masa ekonomi yang berkembang perusahaan sering kali disulitkan dalam masalah penjualan produk mereka yang disebabkan oleh berbagai macam aspek diantaranya persaingan dari perusahaan sejenis, target pasar yang terlalu besar, fluktuasi harga, kurang tersedianya informasi pasar dan lain-lain yang menambah kesulitan perusahaan yang bersangkutan. Untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh salah satunya dengan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena penjualan konsinyasi memiliki manfaat baik bagi pengamanat maupun komisioner. hal ini merupakan strategi perusahaan untuk menjaga keseimbangan jumlah barang yang ada dipasaran, yang tentunya diharapkan supaya pembeli mudah mencari produk mereka dipasaran.

Saat ini penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan dalam kegiatan untuk memperluas daerah pemasaran. Penjualan konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Pemilik barang disebut dengan pengamanat dan pihak yang

dititipkan barang tersebut disebut dengan komisioner. Penjualan yang dilakukan dengan cara konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya. Hal tersebut dikarenakan dengan melakukan penjualan secara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan.

PT Penebit Erlangga adalah perusahaan yang bergerak di bidang percetakan dan penerbitan buku. Perusahaan tersebut merupakan salah satu perusahaan yang melakukan penjualan secara konsinyasi. Hal ini dilakukan guna meningkatkan penjualan, memperluas pasar dan memperkenalkan produk yang baru dikenal kepada masyarakat luas. Untuk itu, penulis tertarik menyusun Tugas Akhir dengan judul “Prosedur Penjualan Konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga”.

B. Cakupan Pembahasan Tugas Akhir

PT Penerbit Erlangga merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penerbitan dan percetakan. PT Penerbit Erlangga mempunyai kantor cabang diberbagai daerah yang bertujuan untuk memperluas wilayah pemasaran dan meningkatkan penjualan perusahaan. Ada tiga prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT Penerbit Erlangga antara lain penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan konsinyasi. Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis hanya akan berfokus kepada pembahasan prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga. Berdasarkan penjelasan tersebut diatas, maka penulis membuat cakupan pembahasan Tugas Akhir sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga
2. Bagian-bagian yang terkait di dalam prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga
3. Dokumen-dokumen yang digunakan di dalam prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga.
4. Sistem Pengendalian Internal atas penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga.

C. Prosedur Pengumpulan Informasi

Dalam penyusunan dan penulisan Tugas Akhir ini diperlukan data yang akurat dan dapat diolah serta digunakan menjadi suatu informasi yang dapat berguna untuk mendukung penulisan Tugas Akhir. Sehubungan dengan hal tersebut, penulis memutuskan untuk menggunakan beberapa metode pengumpulan data untuk memperoleh informasi dan mempermudah proses penulisan tugas akhir. Adapun metode pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan pengumpulan informasi dengan menggunakan pengamatan secara langsung yang dilakukan oleh penulis saat terjadinya prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga.

2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan informasi yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data secara langsung dari narasumber yang kompeten dan juga terkait dengan prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan informasi dengan melakukan pengamatan dan analisis dokumen-dokumen yang terkait dengan penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga.

4. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka merupakan salah satu metode pengumpulan informasi dengan cara membaca buku, catatan, jurnal, artikel, dan referensi lainnya yang bersifat tertulis sebagai pendukung teori yang berhubungan dengan prosedur penjualan konsinyasi, sehingga dapat menambah referensi penulis dalam menyusun dan menulis materi pembahasan Tugas Akhir.

D. Tujuan Penulisan Tugas akhir

Dalam Penulisan Tugas Akhir ini, terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh penulis, antara lain:

1. Memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Program Diploma III Akuntansi di Akademi Akuntansi YKPN.
2. Menambah kemampuan, wawasan, dan pengetahuan penulis tentang aktivitas dan kegiatan penjualan dalam perusahaan PT Penerbit Erlangga.
3. Untuk mengetahui bagaimana penerapan prosedur penjualan konsinyasi pada PT Penerbit Erlangga.
4. Mengetahui bagian apa saja yang terlibat pada aktivitas penjualan konsinyasi.
5. Mengetahui dokumen apa saja yang digunakan dalam penjualan konsinyasi perusahaan.
6. Mengetahui sistem pengendalian internal yang dilakukan perusahaan untuk kegiatan penjualan konsinyasi.

E. Manfaat Penulisan Tugas Akhir

Dari penulisan Tugas Akhir ini diharapkan akan berguna bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
 - a. Manfaat bagi penulis yaitu sebagai bentuk latihan serta pengalaman dalam menyusun dan menyajikan Tugas Akhir
 - b. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai prosedur penjualan konsinyasi perusahaan.
 - c. Sebagai sarana yang dapat digunakan untuk menerapkan ilmu yang diperoleh penulis di bangku perkuliahan.
2. Bagi Akademik
 - a. Sebagai tambahan referensi di perpustakaan Akademi Akuntansi YKPN mengenai materi yang berhubungan dengan Tugas Akhir ini.
 - b. Sebagai sarana untuk menilai sejauh mana penulis dapat menerapkan pengetahuan dan teori yang diperoleh di bangku perkuliahan.

3. Bagi PT Penerbit Erlangga
 - a. Menciptakan peluang kerjasama yang diharapkan dapat menguntungkan dan bermanfaat bagi kedua belah pihak yaitu PT Penerbit Erlangga dan Akademi Akuntansi YKPN.
 - b. Tugas Akhir ini dapat dijadikan suatu bahan pertimbangan dalam penerapan prosedur yang sudah ditetapkan oleh perusahaan saat ini dengan perkembangan ilmu pengetahuan yang ada terutama dalam bidang penjualan konsinyasi.
4. Bagi Pembaca
 - a. Dapat dijadikan bahan acuan dan referensi bagi pembaca dalam menyusun Tugas Akhir dan menambah pengetahuan tentang prosedur penjualan konsinyasi pada perusahaan.