BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Maraknya pertumbuhan usaha saat ini menyebabkan persaingan di dunia bisnis semakin ketat. Perusahaan harus mampu bertahan bahkan berkembang di tengah persaingan pasar yang semakin ramai. Oleh karena itu para pengusaha menggunakan berbagai macam strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan pasar.

Seseorang yang akan memulai suatu usaha sering kali disulitkan dalam masalah keterbatasan modal dan resiko besar yang harus ditanggung apabila barang kurang laku di pasaran. Oleh karena itu permasalahan tersebut dapat diatasi dengan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi diminati karena memiliki manfaat, baik bagi pengamanat maupun komisioner.

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain, di mana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu sesuai perjanjian. Pihak yang menyerahkan barang disebut pengamanat atau *consignor*, sedangkan pihak yang menerima barang disebut *consignee*.

Bagi *consignor*, konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran dan memperkenalkan produk untuk dijual di pasaran. Oleh karena itu pihak *consignor* dapat menghemat biaya promosi. Dengan adanya konsinyasi maka banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan. Dengan demikian daerah-daerah yang menjadi tujuan pemasaran lebih terjangakau karena memiliki mitra kerja sama untuk memasarkan produk.

Dengan penjualan konsinyasi, pihak *consignor* juga menghemat biaya tenaga kerja. Semua produk dititipkan kepada pihak *consignee* sehingga pihak *consignor* tidak perlu melayani konsumen secara langsung. Oleh karena itu *consignor* dapat lebih fokus terhadap kualitas barang yang diproduksi serta melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan, baik secara fisik maupun fungsionalitas barang sehingga dapat lebih menarik konsumen.

Diantara banyak kelebihan dari penjualan konsinyasi di atas, terdapat kekurangan yang diperoleh dari penjualan konsinyasi yaitu barang yang tidak laku terjual akan dikembalikan kepada *consignor*. Hal ini akan menjadi keuntungan dari pihak *consignee* karena tidak menanggung kerugian atas barang yang tidak laku terjual. Oleh karena itu *consignor* harus pandai dalam memilih *consignee* yang dapat menjual produk dengan baik dan dapat diandalkan.

Dalam proses penjualan konsinyasi, biasanya terdapat komisi penjualan yang diberikan kepada pihak *consignee*. Besarnya komisi penjualan ini tergantung berapa persentase dalam perjanjian awal . Pencatatan keuangan konsinyasi juga berbeda dengan pencatatan keuangan seperti perusahaan dagang ataupun manufaktur. Oleh karena itu penulis membuat aplikasi konsinyasi untuk pihak *consignor* secara terpisah dengan metode *perpectual* untuk PT ABC. Penulis menggunakan metode terpisah supaya dapat mengetahui perbedaan antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi.

1.2. Tujuan

Tujuan penulisan ini adalah untuk membuat sistem aplikasi konsinyasi untuk *consignor* dengan metode perpectual. Aplikasi yang dibuat ini dapat menghasilkan jurnal umum dan laporan keuangan yaitu laba rugi. Dengan adanya sistem aplikasi ini diharapkan dapat membantu pencatatan keuangan oleh pihak *consignor*.

1.3. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses pengolahan data konsinyasi khususnya pada pihak *consignor*?
2. Bagaimana memberikan informasi mengenai pengolahan data yang ada?
3. Bagaimana dapat memberikan transparansi laporan keuangan terhadap manager?

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penulisan ini adalah sistem aplikasi konsinyasi bagi consignor yang dicatat secara terpisah menggunakan metode perpectual. Berdasarkan permasalahan di atas maka diperoleh batasan masalah sebagai berikut:

1. Sistem aplikasi ini hanya mencakup perhitungan konsinyasi.
2. Ongkos angkut lokal yang dikeluarkan oleh *consignee* seluruhnya tidak diganti oleh pihak *consignor*.
3. Metode pencatatan yang digunakan pada *consignor* adalah *perpectual*.
4. Jurnal yang digunakan adalah jurnal umum.
5. Sistem ini dapat memasukkan data transaksi yaitu pengiriman, penerimaan perhitungan penjualan, penerimaan penjualan serta retur pengiriman.
6. Selain transaksi yang disebutkan pada nomor empat, dicatat secara manual menggunakan form jurnal umum yang disediakan.
7. Pembayaran penjualan harus dilakukan secara tunai.
8. Sistem dapat memasukkan dan mengedit data barang.
9. Sistem dapat memasukkan dan mengedit data komisioner.
10. Fitur edit barang hanya bisa untuk mengedit nama barang.
11. Fitur edit pada toko atau *consignee* hanya bisa untuk mengedit nama, alamat, dan nomor telepon.
12. Sistem dapat memasukkan, mengedit dan menghapus data akun kecuali akun default.

Aplikasi konsinyasi bagi *consignor* dengan metode *perpectual* ini dapat dibatasi dalam pembuatan laporan meliputi:

1. Daftar rekening.
2. Daftar akun.
3. Daftar barang.
4. Laporan barang masuk.

5. Laporan barang masuk perperiode
6. Daftar toko atau *consignee*.
7. Laporan pengiriman.
8. Laporan pengiriman perperiode.
9. Laporan pengiriman pernota.
10. Laporan pengiriman perbaraang.
11. Laporan alokasi pengiriman.
12. Laporan perhitungan penjualan.
13. Laporan perhitungan penjualan perperiode.
14. Laporan perhitungan penjualan pernota.
15. Laporan penerimaan penjualan.
16. Laporan penerimaan penjualan perbarang.
17. Laporan retur perperiode.
18. Laporan retur pernota.
19. Laporan piutang.
20. Laporan jurnal umum.
21. Laporan jurnal umum perperiode.
22. Laporan laba-rugi.
23. Laporan labarugi perperiode.
24. Laporan neraca saldo.