

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Penjualan merupakan aspek penting bagi setiap perusahaan guna untuk perputaran modal. Dari penjualan perusahaan bisa mengembangkan bisnisnya menjadi lebih besar, maju, dan berkualitas. Namun diluar sana juga banyak persaingan penjualan dari berbagai perusahaan, maka suatu perusahaan harus memiliki strategi pemasaran tersendiri agar bisa bersaing dengan perusahaan lain, tak terkecuali Perum BULOG.

Perusahaan Umum Badan Urusan Logistik atau biasa di sebut dengan Perum BULOG merupakan sebuah lembaga pangan di indonesia yang mengurus tataniaga beras. Ruang lingkup perusahaan meliputi usaha logistik/pegudangan, survei dan pemberantasan hama, penyediaan karung plastik, usaha angkutan, perdagangan komoditi pangan dan usaha eceran.

BULOG juga memiliki fungsi menstabilkan harga beras dipasar agar masyarakat kecil mampu membelinya dan melindungi harga petani. BULOG juga melayani Departemen Sosial dalam bencana alam, Departemen Hukum dan HAM dalam mencukupi kebutuhan lapas, cadangan beras pemerintah, raskin, dan pemenuhan beras intern karyawan BULOG.

Penjualan merupakan aspek penting bagi perusahaan guna untuk memutar modal agar tetap berjalan. Pengelolaan perusahaan yang baik akan menguntungkan bagi perusahaan, jika pengelolaan perusahaan yang kurang baik maka akan merugikan perusahaan. Penjualan yang ada di Perum Bulog tak hanya beras orang

miskin (raskin) tetapi ada juga gula dengan merek “Manis Kita”, beras dengan merek “Beras Kita”, minyak goreng dengan merek “Minyak Goreng Kita” dan terigu dengan merek “Terigu Kita”. Para pelanggan yang di saluri produk bulog di sebut dengan Rumah Pangan Kita atau biasa disebut RPK.

Penjualan yaitu kegiatan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan alat pembayaran yang sah atau bisa dengan tukar menukar. Penjualan juga bisa dilakukan dengan berbagai metode yaitu penjualan langsung serta melalui agen. “Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.” Francis Tantri dan Thamrin (2016:3). BULOG Subdivre Surabaya Utara melakukan penjualan secara grosir dan ritel. Penjualan grosir adalah pelaku usaha yang membuka usaha dagang dengan cara membeli dan menjual kembali barang dagangannya kepada para pengecer, perusahaan industri, pedagang besar lainnya, lembaga pemerintah atau swasta dan lain sebagainya. Penjualan ritel adalah aktivitas perniagaan yang melibatkan penjualan barang atau penawaran jasa secara langsung kepada konsumen. Barang yang dibeli dari bisnis ritel akan digunakan konsumen sebagai konsumsi pribadi atau keperluan rumah tangga bukan untuk dijual kembali.

Jenis penjualan yang dilakukan pada Perum BULOG ada 3 (tiga) yaitu ada penjualan tunai, tunda bayar, dan konsinyasi. Penjualan konsinyasi yaitu kerjasama antara BULOG dan toko, penjualan konsinyasi ini dilakukan dengan menitipkan barang terlebih dahulu kepada toko/pelanggan kemudian pembayarannya sesuai dengan perjanjian diawal yang biasanya dilakukan pelusanan 1bulan. “Penjualan konsinyasi adalah sebuah perjanjian pihak yang mempunyai barang menyerahkan

barang tersebut kepada pihak tertentu untuk dilakukan penjualan dan memberikan komisi.” Evi Maria (2011:6)

Pada penjualan konsinyasi pihak BULOG dan pihak pembeli melakukan perjanjian terlebih dahulu guna untuk melakukan pelunasan pembayaran. Pada penjualan ini barang di bawa terlebih dahulu oleh pembeli kemudian pembayarannya atau pelunasannya sesuai dengan perjanjian di awal. Namun masih di temukan banyaknya pembeli yang melakukan penunggakan pembayaran atau pelunasan barang tersebut. Faktor dari para pembeli yang melakukan penunggakan pembayarannya yaitu menunggu barangnya habis terlebih dahulu. Dampak dari adanya penunggakan ini yaitu adanya piutang. Untuk para pembeli jika melakukan penunggakan akan di beri surat peringatan pertama kemudian dari para pembeli langsung membayarkan secara lunas.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengambil judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Perum BULOG Subdivre Surabaya Utara**”.

1.2. Rumusan Masalah

Menurut latar belakang penelitian, maka ada beberapa permasalahan yang penting untuk dibahas. Berikut rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Perum BULOG Subdivre Surabaya utara?
2. Bagaimana solusi agar tidak terjadi penunggakan pembayaran pada Perum Bulog Subdivre Surabaya Utara?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas maka dapat dirumuskan tujuan pentingnya yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh BULOG Subdivre Surabaya Utara.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara dan solusi agar tidak terjadi penunggakan pembayaran pada pelanggan Perum Subdivre Surabaya Utara.

1.4. Manfaat Penelitian

Penulis juga berharap agar penelitian ini bermanfaat bagi pihak yang terkait. Berikut adalah manfaat penelitian :

1. Bagi BULOG Subdivre Surabaya Utara
Dapat menjadi saran serta evaluasi atas menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan pembayaran piutang yang melebihi jatuh tempo.
2. Bagi STIE Perbanas Surabaya
Tugas Akhir ini merupakan bentuk implikasi atas upaya yang dilakukan oleh STIE Perbanas Surabaya dengan BULOG Subdivre Surabaya Utara sehingga dapat dijadikan wadah bagi mahasiswa untuk menerpakan ilmu yang di dapatkan saat perkuliahan.
3. Bagi Pembaca
Bagi pembaca semoga tulisan ini bisa bermanfaat dan menjadi bahan referensi bagi yang ingin menulis Tugas Akhir di kemudian hari.

1.5. Sistematika Prnulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir dengan judul Sistem Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Perum BULOG Subdivre Surabaya Utara Sebagai Berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini bab pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini bab tinjauan pustaka memuat uraian teori-teori yang digunakan yaitu fungsi akuntansi, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, sistem pengendalian internal, prosedur penjualan konsinyasi, dan jaringan yang membentuk sistem.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini bab metode penelitian memuat desain penelitian yang digunakan, batasan penelitian, data dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data yang digunakan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini bab hasil dan pembahasan memuat sejarah tentang berdirinya BULOG, visi misi, struktur organisasi, *job description*, dan profil usaha. Pada sub bab selanjutnya memuat hasil penelitian yang dilakukan pada BULOG Subdivre Surabaya. Pada sub bab selanjutnya yaitu pembahsan atas hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini bab penutup memuat atas kesimpulan dari hasil penelitian, saran yang ditujukan untuk peneliti dengan topik yang sama atau topik yang berbeda selanjutnya yaitu implikasi yaitu berupa masukan-masukan yang dapat dilakukan oleh menejemen agar perusahaan lebih baik lagi dari sebelumnya.