



## BAB I PENDAHULUAN

© Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Pada bab ini penulis akan menyampaikan latar belakang dari penelitian yang akan dilakukan serta identifikasi masalah perlakuan akuntansi dan pengenaan PPN pada perusahaan dagang yang menjual produknya dengan metoda *Consignment*(konsinyasi) terutama pada perusahaan TBK. Disisi lain penulis juga akan memberikan batasan- batasan masalah dan juga batasan batasan penelitian, sehingga penelitian yang dilakukan dapat lebih fokus.

Pada bab ini penulis juga akan menyampaikan tujuan mengapa penelitian ini harus dilakukan serta manfaat-manfaatnya. Manfaat yang diberikan tidak bagi penulis sendiri akan tetapi dapat digunakan untuk peneliti lain dan utamanya untuk para pengusaha dan perusahaan yang melakukan usahanya dengan sistem konsinyasi.

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan jaman yang semakin modern, dan juga tingkat persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat, baik dalam bidang industri, jasa maupun perdagangan. Disisi lain perusahaan diwajibkan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang kondusif dan mampu menggerakkan roda pembagunan dan mempersiapkan diri menuju kemandirian. Untuk mewujudkan itu semua, perusahaan benar-benar harus mempersiapkan diri dan memperhatikan tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



adalah dengan menentukan sistem pemasaran yang tepat untuk produk yang dijual oleh perusahaan guna meningkatkan jumlah penjualan.

Ada beberapa strategi penjualan yang dilakukan dalam praktek sehari-hari oleh pasar saat ini, yaitu penjualan tunai, penjualan kredit(cicilan) dan penjualan konsinyasi. Penjualan secara tunai menurut Mulyadi (2014;455) adalah penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Penjualan kredit(cicilan) menurut Mulyadi (2016;160) adalah order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Akan tetapi hal tersebut tidak diatur di dalam peraturan perundang-undangan, setidaknya-tidaknya di Indonesia belum diberikan peraturan secara khusus mengenai hal tersebut. Dalam hal ini yang menjadi topik menarik bagi penulis untuk dijadikan penelitian adalah strategi penjualan secara konsinyasi,

Menurut Drebin ( 1998 : 158 ) *Consignment* (Konsinyasi) berkaitan dengan penyerahan fisik barang- barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agent penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang barang tersebut tetap berada di tangan pemilik sampai barang-barang tersebut dijual oleh pihak agent penjual.

Pemilik produk nanti menitipkan barangnya kepada penyalur untuk dijual di tokonya. Penyalur memiliki kewajiban untuk mempromosikan dan juga menjual

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik KIKS (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



barang tersebut baik dengan berbagai cara seperti retail dan juga grosir. Pada penjualan biasa, umumnya hak milik daripada barang telah berpindah tangan jika barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada penjualan konsinyasi hak milik barang tetap berada ditangan sebagai pengamanat pada saat pengiriman barang, pengamanat tidak mencatatnya sebagai penjualan dan sebaliknya komisioner juga tidak mencatatnya sebagai pembelian. Hak milik baru berpindah tangan jika barang tersebut telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya, pada saat ini pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, sebaliknya komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi tersebut. Pembayaran baru bisa dilakukan setelah barang tersebut telah terjual oleh penyalur kepada pembeli/ pihak ketiga dalam jangka waktu yang telah di janjikan sebelumnya.

menurut Drebin ( 1998 : 158 ) :

1. Pengamanat (*consignor*) adalah pihak yang menitipkan barang atau pemilik barang.
2. Komisioner (*consignee*) adalah pihak yang mengusahakan penjualan barang tersebut. Untuk pembagian keuntungan, biasanya penyalur (pemilik toko) akan menjual dengan nilai jual di atas harga yang telah ditetapkan oleh pemilik produk. Sehingga nantinya penyalur tinggal membayarkan sejumlah netto dari barang yang terjual. Bentuk pembagian keuntungan bervariasi, sesuai dengan kesepakatan kedua pihak. Strategi penjualan dengan sistem

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



konsinyasi seperti ini sangat efektif bagi pemilik produk. Karena bisa terbantu dalam proses penjualan. Yang terpenting adalah tepat memilih penyalur (toko) yang akan dititipinya. Sehingga target pasar tepat dan tidak sia-sia. Ada untung ruginya dalam [penjualan konsinyasi](#) ini baik untuk pihak pemilik produk maupun penyalur.

Dalam praktek sehari-hari menjalankan sistem konsinyasi secara umum terdapat beberapa kendala yang sering dihadapi, baik itu dari sisi *consignor* maupun *consignee*. Kendala terbesar yang sering dihadapi oleh *consignee* atau pemilik toko adalah jumlah barang atau stock yang dikirim oleh *consignor* terlalu banyak sehingga membuat gudang toko menjadi penuh. Kendala kedua bagi *consignee* adalah pencatatan jurnalnya. Disisi lain yang menjadi kendala bagi *consignor* adalah pada saat membuat faktur pajak keluaran, sesuai dengan pasal 1A ayat (1) UU PPN 1984 dan juga Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No.65/PMK.03/2010 mengenai faktur pajak keluaran dalam sistem perdagangan konsinyasi. Hal kedua yang menjadi kendala bagi *consignor* adalah pencatatan jurnalnya. *Consignor* bingung kapan harus membuat faktur pajak keluaran atas barang yang dikirim/diberikan kepada *consignee*, apakah pada saat barang dikirim lalu dibuat faktur pajak keluarannya atau pada saat barang tersebut dijual pada pihak ketiga (pembeli) baru dibuat faktur pajaknya, sehingga dalam perjanjian kontrak antara *consignee* atau pemilik toko dan *consignor* harus dicantumkan juga frekuensi pelaporan barang terjual dari *consignee* kepada *consignor* sehingga *consignor* dapat membuat faktur pajak keluaran untuk penjualan barang tersebut.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Setiap cara memiliki sisi positif dan negatifnya baik bagi *consignee* maupun *consignor*.

Bagi perusahaan besar seperti PT. Mitra Adiperkasa TBK yang bergerak dibidang *retail* khususnya di Indonesia, yang juga melakukan strategi penjualan dengan cara konsinyasi dengan beberapa perusahaan lain, hal ini dilakukan oleh PT. Mitra Adiperkasa TBK untuk meningkatkan penjualannya, juga terkadang menemui kendala. Kendala terbesar yang ditemui oleh PT. Mitra Adiperkasa TBK sebagai *consignor* yaitu pada saat menerbitkan faktur pajak keluaran, apakah faktur pajak keluaran tersebut dibuat pada saat barang tersebut dikirim kepada *consignee* atau pada saat *consignee* menjual barang tersebut kepada pembeli/ pihak ketiga. Setiap cara penerbitan faktur pajak keluaran memiliki kelebihan dan kekurangannya tersendiri bagi PT. Mitra Adiperkasa TBK yang merupakan perusahaan TBK (terbuka) yang juga harus menaati pasal 1A ayat (1) UU PPN 1984 dan juga Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No.65/PMK.03/2010 mengenai aktur pajak keluaran dalam sistem perdagangan konsinyasi. Disisi lain juga yang menjadi kendala bagi *consignor* atau dalam hal ini adalah PT. Mitra Adiperkasa TBK adalah pencatatan penjualan barang tersebut, apakah PT. Mitra Adiperkasa TBK/*consignor* mencatat penjualan tersebut pada saat barang tersebut dikirim pada *consignee* atau pada saat barang tersebut dijual kepada pihak ketiga/ pembeli.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti tentang penjualan barang secara konsinyasi, baik dari sisi akuntasinya dan juga dari sisi perpajakannya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, dapat diidentifikasi berbagai masalah yaitu:

1. Bagaimana pengenaan PPN pada barang - barang konsinyasi yang sesuai dengan peraturan pajak?
2. Kapan harus diterbitkan faktur pajak keluaran yang sesuai untuk perdagangan barang secara konsinyasi?
3. Bagaimana perlakuan terhadap barang yang di retur?
4. Berapa lama batas retur barang yang rusak?
5. Apakah perusahaan tersebut telah membayar pajak dengan benar sesuai dengan peraturan yang ada?
6. Bagaimana pencatatan secara akuntansi untuk transaksi konsinyasi bagi *consignor*?
7. Bagaimana pencatatan secara akuntansi untuk transaksi konsinyasi bagi *consignee*?

## C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, juga berdasarkan keterbatasan data, maka penulis akan memberikan batasan masalah dengan maksud agar tujuan dari pembahasan dapat lebih terarah pada sarannya. Maka, batasan masalah yang penulis bahas dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah pengenaan PPN pada transaksi konsinyasi yang sesuai dengan peraturan pajak yang berlaku?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2. Apakah pencatatan akuntansi untuk transaksi konsinyasi bagi *consignor*?

© Hak cipta dimiliki oleh Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### D. Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis hanya membatasi penelitian yaitu hanya membandingkan perlakuan akuntansi dan pengenaan PPN pada PT. Mitra Adiperkasa TBK dengan dua konsep sesuai dengan peraturan pajak pasal 1A ayat (1) UU PPN 1984 dan juga Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No.65/PMK.03/2010 mengenai faktur pajak keluaran dalam sistem perdagangan konsinyasi.. Penulis juga akan menjabarkan kedua konsep tersebut. Penulis juga akan menyampaikan beberapa kelebihan dan kekurangannya dalam konsep tersebut.

#### E. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas maka penulis membuat rumusan masalah yaitu bagaimanakah perlakuan PPN dan akuntansi yang sesuai dengan transaksi konsinyasi pada PT. Mitra Adiperkasa TBK.

#### F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai penulis adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah pengenaan PPN untuk transaksi secara konsinyasi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah pencatatan akuntansi untuk transaksi secara konsinyasi.

### © Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

#### C. Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan ini adalah :

##### 1. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan penulis mengenai perhitungan PPN pada perusahaan dagang yang menjual produknya dengan metoda Consignment(konsinyasi)

##### 1. Bagi Peneliti Lain

Menambah referensi khususnya untuk mengkaji topik-topik tentang akuntansi penjualan konsinyasi.

##### 1. Bagi Pengusaha

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pengusaha yang menjalankan usahanya dengan sistem konsinyasi dalam perhitungan PPN-nya,

##### 1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan juga referensi dalam menjalankan usahanya dengan strategi penjualan konsinyasi untuk meningkatkan penjualannya.

Terutama bagi perusahaan yang TBK(terbuka)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.