

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Pemilihan Judul

Perusahaan merupakan salah satu penggerak perekonomian di negara kita. Seperti yang telah kita ketahui, belakangan ini banyak terdapat perusahaan-perusahaan baru bermunculan dengan bidang usaha yang beraneka ragam, bahkan tidak sedikit dari perusahaan tersebut yang mengalami perkembangan yang cukup pesat, hal ini tentunya tergantung kepada bagus tidaknya manajemen perusahaan tersebut dan sistem-sistem yang telah ditetapkan juga dijalankan pada perusahaan itu sendiri.

Bidang usaha perusahaan dapat kita bedakan menjadi beberapa kategori, diantaranya adalah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan atau yang lebih kita kenal dengan perusahaan dagang, perusahaan jenis seperti ini dalam objek kegiatan usahanya ialah memperjual-belikan barang dagangan yang tentunya mempunyai wujud atau fisik. Perusahaan selain melakukan kegiatan menjual dan membeli barang dagangan, mereka juga melakukan kegiatan produksi atas barang yang akan dijualnya, perusahaan ini kita kenal dengan perusahaan manufaktur. Selain itu ada juga perusahaan yang bergerak diantara keduanya. Terakhir terdapat pula perusahaan yang dalam kegiatan usahanya yaitu dengan memberikan suatu pelayanan atau *service* kepada konsumennya, perusahaan ini kita kenal dengan perusahaan jasa. Salah satu contoh dari perusahaan yang bergerak di bidang jasa yaitu PT Kereta Api (Persero).

PT Kereta Api (Persero) merupakan suatu perusahaan besar yang dalam kegiatan sehari-harinya yaitu memberikan suatu pelayanan angkutan atau transportasi kepada masyarakat untuk melakukan perjalanannya dalam suatu kepulauan. Dengan menggunakan jasa angkutan kereta api masyarakat akan dapat menikmati kelebihan yang diberikan, selain lebih cepat dari pada menggunakan kendaraan roda empat atau bis karena dengan menggunakan kereta api otomatis tidak akan menemukan kemacetan dalam perjalanannya,

kereta api juga memberikan tarif yang lebih murah dibanding dengan menggunakan pesawat terbang.

Dengan kelebihan yang diberikannya itu, tidak heran sebagian besar masyarakat selalu menggunakan kereta api untuk melakukan perjalanan jauhnya. Namun karena banyaknya permintaan jasa kereta api ini mengharuskan pihak manajemen untuk dapat melakukan inovasi dalam sistem penjualan tiket atau karcisnya agar pada saat calon penumpang ingin memperoleh karcis maka tidak perlu lagi menunggu atau mengantri di loket stasiun kereta. Secara tidak langsung upaya meningkatkan sistem penjualan ini juga dapat membantu dalam menjalankan tujuan setiap perusahaan. Pada hakekatnya perusahaan didirikan bertujuan untuk mendapatkan laba agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan lebih lanjut. Karena salah satu hal yang menentukan besar kecilnya laba ialah penjualan.

Manajemen PT Kereta Api (Persero) dalam menindak lanjuti masalah dan meningkatkan pelayanannya mengenai banyaknya calon penumpang yang mengantri di stasiun terutama pada waktu-waktu tertentu maka dibuatlah suatu alternatif penjualan karcis dimana calon penumpang tidak perlu lagi mengantri untuk membeli karcis di stasiun, melainkan membeli karcis yang telah dititipkan PT Kereta Api (Persero) kepada salah satu Agennya di luar stasiun kereta api.

Penjualan titipan kepada Agen yang digunakan oleh manajemen PT Kereta Api (Persero) dinamakan dengan penjualan konsinyasi. Penjualan secara konsinyasi berkaitan dengan penyerahan fisik barang oleh pihak lain yang bertindak sebagai Agen penjual.

Pada penjualan konsinyasi, tidak jarang dibuat persetujuan mengenai hak yuridis atas barang yang akan dititipkan, bahwa hak barang-barang tetap berada ditangan pemilik sampai barang tersebut dapat terjual. Pihak-pihak yang terkait dalam penjualan konsinyasi adalah konsinyor (*consignor*) sebagai pihak yang memiliki barang dalam hal ini PT Kereta Api (Persero), sedangkan pihak Agen penjual dimiliki oleh konsinyi (*consignee*) atau juga dapat disebut pedagang komisi (*commission merchant*). Pihak-pihak itulah yang mengusahakan penjualan secara konsinyasi.

Prosedur penjualan secara langsung dapat kita lihat berbeda dengan penjualan konsinyasi oleh karena prosedur pencatatan dan pembukuannya pun juga akan berbeda. Masalah yang dapat kita lihat tidak hanya mengenai pembukuan saja, tetapi juga mengenai kebijakan-kebijakan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, dalam hal ini mengenai tarif komisi yang akan diterima oleh konsinyi, pembebanan biaya yang akan dibebankan, dan juga masalah lain yang berhubungan dengan akuntansi.

Atas pertimbangan dan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka penulis memilih PT Kereta Api (Persero) Daop 2 yang beralamat di Jl. Stasiun Timur No. 14 Bandung sebagai objek dari penelitiannya dengan judul **“Tinjauan Atas Pelaksanaan Penjualan Karcis Secara Konsinyasi Pada PT Kereta Api (Persero)”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang akan diteliti yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana proses dari kerjasama yang dilakukan oleh PT Kereta Api (Persero) dengan Agennya.
2. Bagaimana pelaksanaan akuntansi penjualan karcis secara konsinyasi pada PT Kereta Api (Persero).

1.3. Tujuan Kerja Praktik

Maksud dari penelitian ini adalah untuk melengkapi bahan laporan guna memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang Diploma III Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama.

Sedangkan tujuan yang ingin penulis capai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menjelaskan kebijakan yang diberikan PT Kereta Api (Persero) mengenai kerjasama yang dilakukannya dengan Agen.

2. Dapat mengetahui pelaksanaan akuntansi penjualan karcis secara konsinyasi pada PT Kereta Api (Persero) .

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, penulis mengharapkan akan bermanfaat bagi pihak-pihak:

1. Bagi perusahaan , hasil penelitian dapat memberikan suatu informasi tambahan mengenai manfaat penjualan konsinyasi dan pencatatan penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode laba terpisah ataupun metode laba digabung. Serta dapat membedakan aplikasi dari masing-masing metode tersebut.
2. Bagi penulis, hasil penelitian ini merupakan wacana pembandingan, karena penulis dapat membandingkan materi yang telah diberikan diperkuliahan dengan kegiatan praktek pada perusahaan tempat penulis melakukan penelitian.
3. Bagi mahasiswa ataupun pihak lain agar dapat dijadikan referensi apabila nanti membutuhkan bahan yang serupa untuk penelitian lebih lanjut.

1.5. Metodologi Penelitian

Metode Penelitian

Metode penelitian yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang mendeskripsikan penggunaan metode laba terpisah dan laba digabung pada penjualan karcis secara konsinyasi yang diperoleh dari hasil penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan tugas penelitian ini, penulis memerlukan data dan keterangan-keterangan dari hasil kerja praktik yang merupakan dasar dari pembuatan tugas ini. Data dan keterangan-keterangan tersebut penulis peroleh dari dua cara penelitian yaitu :

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Yaitu suatu penelitian agar memperoleh data serta informasi dengan cara:

- Wawancara, yaitu melakukan wawancara atau tanya jawab langsung dengan pimpinan dan staf bagian penjualan dan akuntansi.
- Pengumpulan dokumen-dokumen perusahaan , yaitu melakukan pengumpulan , membaca dan mempelajari dokumen-dokumen perusahaan sehubungan dengan penjualan konsinyasi, seperti faktur dan yang lainnya.
- Observasi, yaitu melakukan pengamatan langsung mengenai hal yang berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu mempelajari catatan-catatan yang didapat selama penulis melakukan kegiatan perkuliahan dan juga mempelajari dari buku-buku panduan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi ini.

1.6. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam melakukan penelitian mengenai penulisan Laporan Tugas Akhir ini penulis melakukan penelitian pada PT Kereta Api (Persero) Daop 2 yang berkedudukan di Jl. Stasiun Timur No. 14 Bandung. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini dimulai pada bulan September 2005 sampai dengan selesai.

BAB II

BAHAN RUJUKAN

2.1 Pengertian Akuntansi

Akuntansi sangat berperan sebagai alat pembantu dalam pengambilan keputusan mengenai ekonomi dan keuangan. Oleh karena itu, akuntansi juga sering disebut sebagai “bahasa bisnis” atau mungkin lebih tepatnya sebagai “bahasa pengambilan keputusan”. Semakin kita kuasai bahasa ini semakin baik pula kita menangani berbagai aspek keuangan dalam kehidupan ini. Perubahan yang semakin cepat dalam masyarakat kita telah menyebabkan semakin kompleksnya “bahasa” tersebut yang digunakan untuk mencatat, mengikhtisarkan, melaporkan, dan menginterpretasikan data dasar ekonomi untuk kepentingan perorangan, pengusaha, pemerintah, dan anggota masyarakat lainnya. Keputusan yang tepat yang didasarkan pada informasi yang terpercaya sangat penting dalam rangka distribusi dan penggunaan sumber daya nasional yang semakin langka ini. Karena itu, akuntansi memainkan peranan penting di dalam ekonomi dan sistem sosial.

Akuntansi telah berkembang sebagaimana juga ilmu kedokteran, hukum, dan hampir semua bidang kegiatan manusia lainnya sejalan dengan tuntutan kebutuhan sosial ekonomi masyarakat karena dunia usaha dan masyarakat telah menjadi semakin kompleks pada tahun-tahun terakhir, akuntansi pun telah mengembangkan konsep dan teknik- teknik baru untuk mengimbangi kebutuhan akan informasi keuangan yang harus meningkat. Tanpa informasi semacam itu, pembangunan ekonomi yang kompleks dan program sosial tidak akan dapat dilaksanakan.

Pengertian akuntansi menurut Abdullah Shahab (1994;) dalam bukunya *Accounting Principle*, adalah sebagai berikut:

“Akuntansi adalah Proses pencatatan, pengklasifikasian dan menyimpulkan data yang berhubungan dengan transaksi perusahaan dan kejadian lainnya”.

Dengan definisi ini berarti bahwa para akuntan harus memiliki pengetahuan luas mengenai lingkungan sosial ekonomi. Tanpa pengetahuan ini, mereka tidak akan mampu mengenal dan menyajikan informasi yang relevan. Disamping itu, struktur dasar akuntansi dipengaruhi oleh berbagai faktor, misalnya situasi politik, bermacam-macam badan usaha yang menyediakan barang dan jasa kepada masyarakat, kemudahan dan batasan hukum yang berlaku di Indonesia.

2.2 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi suatu perusahaan. Semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan. Pendapatan dari hasil penjualan tersebut merupakan sumber dari hasil kegiatan perusahaan agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Penjualan adalah persetujuan antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli, dalam hal ini penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebesar alat tukar sebesar harga yang telah disepakati.

Penjualan terjadi apabila terdapat perpindahan hak atau suatu klaim timbul. Oleh karena adanya segi-segi teknik hukum yang sering kali terlihat rumit, maka para akuntan biasanya mengakui adanya penjualan pada saat perpindahan barang kepada pelanggan atau perusahaan umum. Suatu maksud yang utama dari penjualan adalah adanya ketegasan dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli) untuk melakukan transaksi jual beli, misalnya dalam penjualan barang konsinyasi penjual dimaksudkan untuk mencapai pertukaran dalam arti jual beli antara konsinyor dan konsinyi.

Pengertian penjualan ini sebenarnya cukup luas ada beberapa ahli yang menyebutkannya sebagai ilmu dan ada juga yang menyebutnya sebagai seni. Menurut Basu Swastha (1993;8) dalam bukunya yang berjudul Manajemen Penjualan pada pokoknya, istilah menjual dapat diartikan sebagai berikut:

“Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkannya.”

Dalam melakukan penjualannya, penjual dituntut untuk dapat memiliki bakat seni serta keahlian untuk dapat mempengaruhi orang lain. Basu Swastha (1993;10) mengambil definisi yang dikemukakan oleh William G. Nickles yang menyebutnya dalam istilah penjualan tatap muka (*personal selling*) yaitu:

“Penjualan tatap muka adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain”.

Kriteria yang lebih tepat mengenai pengakuan penjualan ini adalah:

1. Adanya bukti yang kuat bahwa pembeli mempunyai maksud membeli dan penjual mempunyai maksud menjual.
2. Penentuan mengenai barang tertentu yang akan dijual dan yang sudah dalam keadaan siap untuk dijual.
3. Perjanjian antara pembeli dan penjual mengenai harga jual atau formula untuk mencapai harga jual.

2.3 Transaksi Penjualan Konsinyasi

2.3.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Dalam memberikan batasan tentang pengertian penjualan konsinyasi, tiap akuntan memberikan batasan sesuai dengan bahasa dan pemahaman masing-masing, tetapi tiap pengertian yang dikemukakan masih memiliki relevansi dan tidak ada perbedaan yang cukup signifikan. Pengertian penjualan konsinyasi menurut Hadori Yunus dan Harnanto (1994;141) dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Lanjutan edisi 1*, adalah sebagai berikut:

“Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu)”.

Sedangkan batasan yang diberikan oleh Dreblin dalam bukunya *Advanced Accounting* yang diterjemahkan dalam edisi bahasa Indonesia oleh Saragih, dkk. (1996;158) memberikan batasan sebagai berikut:

“Berkaitan dengan penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada di tangan pemilik sampai barang-barang dijual oleh pihak agen penjual”.

Adapun pengertian konsinyasi menurut L. Suparwoto (199 ;201) dalam bukunya yang berjudul *Akuntansi Keuangan Lanjutan* menyebutkan bahwa :

“ Konsinyasi (Consignment) adalah pemindahan (penitipan) barang dari pemilik kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang sudah diatur dalam perjanjian”.

Berdasarkan tiga uraian pengertian tentang konsinyasi tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa konsinyasi adalah sistem penjualan yang berhubungan dengan penyerahan barang kepada pihak yang bertindak sebagai penjual yang sebelumnya ada, perjanjian yang mengatur aspek yuridis atas hak dan kewajiban pihak pemilik dan pihak penjual.

2.3.2 Karakteristik dan Keuntungan Penjualan Konsinyasi

Terhadap hak pemilikan atas barang dalam transaksi penjualan konsinyasi, perlakuan akuntansinya harus dibedakan dari transaksi penjualan. Menurut Hadori Yunus dan Hartanto (1994;142) dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Lanjutan edisi 1* terdapat 4 hal yang pada umumnya merupakan karakteristik dari transaksi konsinyasi itu, yang sekaligus merupakan perbedaan perlakuan akuntansinya dengan transaksi penjualan, yaitu:

1. Karena hak milik atas barang-barang masih berada pada pengamanat, maka barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner (*consignor*).
2. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengikuti timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi

komisioner sampai dengan saat barang dapat dijual pada pihak ketiga.

3. Pihak pengamanat (*consignor*) sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat komisioner berhasil menjualnya kepada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak yang bersangkutan.
4. Komisioner dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu. Oleh sebab itu administrasi yang tertib harus diselenggarakan sampai dengan saat ia berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga.

Terdapat berbagai macam alasan yang memicu para pelaku usaha dalam menggunakan metode penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi ini digunakan dalam dunia usaha dikarenakan mempunyai berbagai macam keuntungan yang akan diperoleh bagi pihak yang menggunakannya.

Bagi pihak pengamanat (*consignor*) terdapat berbagai macam keuntungan yang didapat contohnya:

1. Konsinyasi merupakan salah satu strategi dari perusahaan untuk dapat memperluas pasarnya.
2. Pengamanat dapat mengendalikan harga jual atas barang-barang yang beredar dipasaran.
3. Dapat mengurangi dari resiko kerugian yang lebih kecil apabila komisioner menderita pailit (bangkrut).

Bagi pihak komisioner (*consignee*) perjanjian konsinyasi lebih menguntungkan dari pada membeli sendiri barang yang akan dijualnya hal ini dikarenakan karena:

1. Sebagai komisioner perjanjian ini dapat mengurangi modal kerja yang dikeluarkan.
2. Resiko akibat dari fluktuasi harga dapat dihindarkan.
3. Barang yang rusak atau kuno dapat dikembalikan kepada pengamanat.

2.3.3 Tata Kerja Konsinyasi

Dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi tak lepas dari aspek yuridis yang mengikat kedua belah pihak. Aspek yuridis ini biasanya tertuang dalam perjanjian atau kontrak tertulis yang menunjukkan sifat hubungan antara pihak yang menyerahkan barang (*consignor*) dan pihak yang menerima titipan barang (*consignee*) dan hal-hal yang harus diatur dalam perjanjian tersebut menurut Dreblin dalam bukunya *Advance Accounting* yang diterjemahkan dalam edisi bahasa Indonesia oleh Saragih, dan kawan kawan (1996;159) meliputi:

1. Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak konsinyi kepada para pelanggan (*costumer*).
2. Beban yang dikeluarkan oleh pihak konsinyi harus diganti oleh pihak konsinyor.
3. Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak konsinyi.
4. Pemeliharaan dan penanganan persediaan barang konsinyasi dan hasil penjualan barang-barang konsinyasi.
5. Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak konsinyi.
6. Laporan yang harus dikirim oleh pihak konsinyi.

2.3.4 Metode dan Prosedur Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Setiap penjualan memiliki cara pembukuan yang berbeda, misalnya antara pembukuan penjualan tunai dengan pembukuan penjualan kredit. Pada penjualan tunai terdapat rekening penjualan dan rekening kas yang timbul disaat terjadi penjualan tersebut. Sedangkan pada penjualan kredit tidak seperti itu halnya begitu juga dengan penjualan konsinyasi, pembukuannya juga berbeda dengan penjualan tunai ataupun penjualan kredit. Perbedaan itu dapat kita lihat mulai dari pencatatan yang timbul nantinya. Berdasarkan Allan R. Dreblin dalam bukunya *Advance Accounting* yang diterjemahkan dalam bahasa Indonesia oleh saragih dan kawan-kawan (1996;161) dalam pencatatan rugi laba penjualan konsinyasi terdapat 2 metode, yaitu :

1. Transaksi konsinyasi harus diikhtisarkan terpisah dan laba atas masing-masing harus dihitung terpisah dari laba atas penjualan biasa.

Apabila laba atas penjualan konsinyasi harus ditetapkan tersendiri, maka pihak konsinyi harus menyelenggarakan sebuah perkiraan konsinyasi-masuk untuk masing-masing konsinyasi. Perkiraan ini didebet untuk semua beban yang harus ditutup oleh pihak konsinyor dan dikredit untuk semua hasil penjualan konsinyasi. Komisi atau laba atas penjualan konsinyasi akhirnya dipindahkan dari perkiraan konsinyasi-masuk ke perkiraan pendapatan tersendiri, dan saldo dalam perkiraan konsinyasi-masuk menunjukkan jumlah yang terhutang kepada pihak konsinyor yang harus diselesaikan.

Jika laba atas penjualan konsinyasi harus ditetapkan tersendiri, maka pihak konsinyor harus menyelenggarakan sebuah perkiraan konsinyasi-keluar untuk masing-masing konsinyasi, perkiraan ini dibebani untuk harga pokok barang dagangan yang dikirimkan kepada pihak konsinyi dan untuk semua beban yang berkaitan dengan konsinyasi: perkiraan ini dikredit untuk penjualan yang dilakukan oleh pihak konsinyi. Laba atau rugi atas penjualan konsinyasi akhirnya dipindahkan dari perkiraan konsinyasi-keluar ke perkiraan ikhtisar rugi-laba yang mengikhtisarkan hasil bersih dari semua kegiatan.

Untuk lebih jelas dalam pencatatan dengan metode ini masing-masing konsinyor dan konsinyi ada ketentuan yang berbeda, untuk konsinyasi yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut :

- Untuk masing-masing konsinyasi terdapat rekening Konsinyasi – Masuk atau lazimnya dikenal dengan *Consignee – In*.
- Untuk menutup beban yang akan dilakukan oleh konsinyor nantinya rekening *Consignment* ini harus di Debet.
- Untuk menutup pendapatan, maka rekening *Consignment – In* harus di Kredit.
- Untuk mencatat komisi atau laba atas penjualan konsinyasi dipindahkan nantinya dari rekening *Consignment – In* ke perkiraan pendapatan tersendiri.
- Jumlah atau saldo rekening *Consignment – In* merupakan jumlah yang harus diselesaikan.

Sedang hal yang harus diperhatikan oleh konsinyor adalah :

- Untuk masing-masing konsinyasi terdapat rekening konsinyasi keluar atau disebut juga *Consignment – Out*.
 - Rekening *Consignment – Out* ini juga dibebani untuk harga pokok barang dagangan yang dikirimkan kepada konsinyi.
 - Rekening *Consignment – Out* ini juga dibebani untuk semua beban yang berkaitan dengan konsinyasi .
 - Rekening *Consignment – out* dikredit untuk penjualan yang dilakukan oleh konsinyi.
 - Laba-rugi atas penjualan konsinyasi nantinya akan dipindahkan dari rekening ikhtisar rugi laba atau *Income Summary*.
 - Rekening ikhtisar rugi laba ini menggambarkan hasil bersih dari semua kegiatan.
2. Transaksi konsinyasi harus disatukan dengan transaksi lain pihak konsinyi, tanpa pemisahan antara laba atas penjualan konsinyasi dan laba atas penjualan biasa.

Apabila transaksi konsinyasi harus disatukan dengan transaksi biasa, maka ayat-ayat jurnal untuk penjualan konsinyasi harus disertai dengan ayat-ayat jurnal yang mendebet perkiraan Pembelian dan perkiraan Harga Pokok Penjualan dan yang mengkredit pihak konsinyor untuk jumlah yang harus dibayar atas barang-barang yang terjual. Beban yang harus ditutup oleh pihak konsinyor menunjukkan jumlah yang terutang dalam penyelesaian akhir.

Jika transaksi konsinyasi harus disatukan dengan transaksi lainnya dan laba atau rugi operasi harus di hitung, maka pendapatan dan beban penjualan konsinyasi harus dicatat dalam perkiraan yang mengikhtisarkan operasi biasa.

Dalam menggunakan metode ini maka yang harus diperhatikan pihak konsinyi adalah antara lain :

- Meletakkan rekening pembelian atau rekening harga pokok penjualan didebet dan mengkredit pihak *Consignor* untuk jumlah yang harus dibayar atas barang yang terjual.
- Beban yang harus ditutup oleh pihak konsinyor di debet pada rekening *Consignor*, saldo pada rekening konsinyor merupakan jumlah yang terutang.

Transaksi-transaksi yang mungkin terjadi pada penjualan konsinyasi antara lain :

1. Penyerahan barang kepada pihak konsinyi dari konsinyor.
2. Beban pihak konsinyor yang ditetapkan pada konsinyi.
3. Beban pihak konsinyi yang ditetapkan pada konsinyor.
4. Penjualan barang oleh pihak konsinyi.
5. Penetapan laba yang dapat diterima oleh pihak konsinyi.
6. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi.

2.3.4.1 Prosedur Akuntansi Jika Laba Konsinyasi Ditetapkan Terpisah

Pencatatan transaksi dari transaksi penjualan biasa dapat diilustrasikan dari pihak konsinyor dan juga pihak konsinyi.

Untuk pihak konsinyi pembukuan setiap transaksinya dapat kita lihat sebagai berikut :

1. Penerimaan barang dari pihak konsinyor.
Penerimaan barang dari pihak konsinyor ini tidak dijurnal oleh pihak konsinyi, tapi dicatat dalam suatu memorandum khusus yang ada dalam buku harian yang memang disediakan untuk itu. Ayat jurnal memorandum dapat disusun oleh konsinyi kalau memang diperlukan. Contoh transaksinya adalah PT Kereta Api (Persero) mengirim 10 lembar karcis kepada Leds Travel (Agennya), ayat jurnal memorandumnya:

Dr. Barang konsinyasi	XX
Cr. Penerimaan Barang Konsinyasi	XX

Ayat jurnal tersebut dapat disajikan berdasarkan harga jual selain berdasarkan harga jual, seringkali jumlah yang tercantum pada memorandum berdasarkan harga pokok.

2. Beban pihak konsinyor ditetapkan pada konsinyi.
Pihak konsinyi tidak ada pengaruhnya terhadap transaksi ini, karena transaksi ini hanya mempengaruhi konsinyor.

3. Beban pihak konsinyi ditetapkan pada konsinyor.
 Apabila ada rekening Konsinyasi – Masuk (Consignment – In) dan mengkredit rekening aktiva yang bersangkutan atau transaksi tersebut dapat dicatat dengan mendebet rekening Konsinyasi – Masuk dan mengkredit rekening beban yang akan ditutup oleh konsinyor tersebut. Contoh transaksinya seperti Leds Travel (Agen) mengeluarkan biaya penerimaan barang konsinyasi, maka jurnalnya :

Dr. Konsinyasi – Masuk PT KA	XX
Cr. Kas	XX

4. Penjualan barang oleh pihak konsinyi.
 Untuk transaksi penjualan seperti Leds Travel (Agen) berhasil menjual 10 lembar karcis, maka jurnalnya:

Dr. Kas	XX
Cr. Konsinyasi – Masuk PT KA	XX

5. Komisi atau laba yang masih harus diterima oleh pihak konsinyi.
 Untuk transaksi atas perhitungan komisi penjualan, pihak konsinyi dapat mencatat seperti dibawah ini :

Dr. Konsinyasi – Masuk	XX
Cr. Komisi atas penjualan konsinyasi	XX

Saldo kredit dari rekening Konsinyasi – Masuk merupakan jumlah yang harus dibayar kepada pihak konsinyor nantinya.

6. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan Konsinyasi oleh pihak konsinyi untuk mencatat transaksi ini, maka pihak konsinyi menjurnalkan dengan :

Dr. Konsinyi – Masuk	XX
Cr. Kas	XX

Sedangkan untuk konsinyor jika metode yang digunakan adalah metode laba terpisah, maka pembukuannya dapat kita lihat pertransaksi seperti dibawah ini, tetapi tidak semua transaksi dicatat oleh pihak konsinyor, hanya yang

berhubungan dengan rekening konsinyasi keluaranya saja. Adapun transaksi yang dicatat oleh pihak konsinyor adalah :

1. Penyerahan barang pada Konsinyi.

Pencatatan atas transaksinya adalah sebagai berikut :

Dr. Konsinyasi – Keluar	XX	
Cr. Pengiriman Barang atas Konsinyasi		XX

Penyerahan barang dicatat atas harga pokok walaupun harga jual ataupun harga tertentu lainnya ditetapkan pada barang-barang laporan yang dikirimkan pada pihak konsinyi. Rekening pengiriman barang atas konsinyasi atau *Shipment On Consignment* dan pembelian dalam menetapkan harga pokok barang yang tersedia untuk dijual.

2. Beban pihak Konsinyor yang ditetapkan pada konsinyasi
Apabila terjadi transaksi yang menimbulkan pengeluaran atau beban, maka Konsinyor dapat mencatatnya dengan :

Dr. Konsinyasi – Keluar	XX	
Cr. Beban Angkut Keluar		XX

3. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak Konsinyi.

Untuk mencatat pengiriman uang kas oleh pihak konsinyi, maka pihak konsinyor melakukan penjurnalan dengan melibatkan rekening Konsinyor – Keluar didebet dan kredit. Dimana jumlah yang didebet merupakan total beban yang dibebankan pada perkiraan pihak konsinyor dan pihak konsinyi. Adapun rekening kas yang merupakan jumlah uang dikirim diletakkan disebelah debet, seperti di bawah ini :

Dr. Kas	XX	
 Konsinyasi – Keluar	XX	
Cr. Konsinyasi – Keluar	XX	

Pada akhirnya nanti rekening Konsinyasi – Keluar dapat ditutup guna mengetahui jumlah laba konsinyasi yang akhirnya dapat dipindahkan ke rekening ikhtisar rugi laba yang berasal dari rekening laba konsinyasi.

Jurnal yang merupakan hal tersebut adalah :

Dr.	Konsinyasi – Keluar	XX
Cr.	Laba Konsinyasi	XX

2.3.4.2 Prosedur Akuntansi Jika Laba Konsinyasi Ditetapkan Tidak Tersendiri

Apabila laba tidak ditetapkan tersendiri maka transaksi-transaksi yang perlu dijurnal oleh masing-masing pihak adalah seperti berikut ini :

Untuk transaksi yang dijurnal dan dicatat :

1. Penyerahan barang kepada konsinyi, tidak dijurnal tetapi hanya dicatat dalam buku memorandum.
2. Beban pihak konsinyi yang harus dibebankan pada perkiraan konsinyor, pihak konsinyi mendebet perkiraan pihak konsinyor untuk beban yang harus dibebankan pada pihak konsinyor dan mengkredit perkiraan aktiva atau perkiraan kewajiban yang bersangkutan atau perkiraan beban jika beban dicatat semula dalam perkiraan beban, jurnal pihak konsinyor akan tertulis seperti berikut :

Dr.	PT KA	XX
Cr.	Kas	XX

3. Penjualan oleh pihak konsinyi.
Pada transaksi ini terjadi dua penjurnalan yaitu jurnal berhubungan dengan rekening pembelian atau harga pokok penjualan, dimana jumlahnya merupakan hasil penjualan setelah dikurangi komisi atas penjualan barang konsinyasi. Misalkan komisi 25 % maka pembeliannya akan menjadi 75 % sedangkan jurnal yang kedua menunjukkan penjualan konsinyasi seperti pada penjualan biasa, ayat jurnalnya seperti berikut :

a. Dr.	Kas	XX
Cr.	Penjualan	XX

b. Dr.	Pembelian (75% xp penjualan)	XX
Cr.	PT KA	XX

4. Pengiriman uang kas dan perhitungan penjualan konsinyasi.
 Transaksi ini dapat dicatat dengan beban-beban yang ditanggungnya.
 Jurnalnya adalah :

Dr. PT KA	XX
Cr. Kas	XX

Untuk pihak konsinyor pencatatan transaksi dengan menggunakan metode laba konsinyasi tidak ditetapkan tersendiri dapat kita lihat seperti dibawah ini :

Sama halnya dengan pihak konsinyi, tidak semua transaksi yang terjadi dicatat dan dijurnal oleh pihak konsinyor. Pada umumnya pihak konsinyor melakukan pencatatan pada waktu perkiraan penjualan konsinyasi telah dikirimkan oleh pihak konsinyi. Pihak konsinyor juga akan menjurnal sesuai dengan laporan yang diterima konsinyor tadi. Adapun jurnalnya dapat berupa :

Dr.	Kas	XX
	Beban Angkut	XX
	Komisi	XX
Cr.	Penjualan	XX

Semua jumlah yang tertera pada jurnal sama dengan laporan perkiraan penjualan konsinyasi yang diterima oleh konsinyor dari konsinyi.

2.4 Barang Konsinyasi yang Tidak Terjual Seluruhnya

Menurut Dreblin dalam bukunya *Advance Accounting* yang diterjemahkan oleh Saragih, dkk. (1996;173) masalah konsinyasi seperti ini biasanya timbul karena adanya barang konsinyasi yang belum terjual sampai tanggal yang telah ditentukan atau tutup buku. Untuk pihak konsinyi tidak terlalu bermasalah sebab fungsinya hanyalah sebagai penjual, jadi konsinyi tetap mengirimkan nota perhitungan penjualan seperti biasanya berapapun jumlah

barang yang terjual. Sedangkan pihak konsinyor harus menyiapkan sejumlah catatan yang menerangkan hal tersebut konsinyor harus mengalokasikan biaya-biaya dan juga harga pokok barang yang sudah terjual.

2.5 Pengiriman Kembali Barang Konsinyasi

Menurut Dreblin dalam bukunya *Advance Accounting* yang diterjemahkan oleh Saragih, dan kawan-kawan (1996;173) menyatakan apabila barang konsinyasi dikembalikan kepada pihak konsinyor, maka pengeluaran yang ditetapkan pada pengiriman semula barang dan pada pengembaliannya harus ditetapkan sebagai beban. Pengiriman kembali barang kepada pihak konsinyor, dengan demikian, membutuhkan beban yang tidak lebih daripada beban yang biasanya diterapkan pada penyerahan, barang seperti ini. Pengeluaran untuk reparasi unit yang rusak yang dikembalikan juga harus dipandang sebagai beban dengan pengiriman selanjutnya unit-unit ini kepada pihak konsinyor membutuhkan beban yang tidak lebih dari pada biaya normal. Beban pengiriman kepada pelanggan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan penjualan, perlu ditetapkan sebagai beban periode itu.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek yang diteliti dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini adalah kebijakan kerjasama antara PT Kereta Api (Persero) dengan Agen dan juga perlakuan pelaksanaan akuntansi penjualan karcis secara konsinyasi pada PT Kereta Api (Persero). Kebijakan kerjasama yang dimaksud diatas adalah kebijakan PT Kereta Api (Persero) yang diberikan kepada calon Agen sebagai salah satu dari pihak yang akan menjual karcis kereta api diluar stasiun, kerjasama ini akan membahas mengenai mulai dari perjanjian kerja, penentuan hak-hak dan kewajiban komisioner (Agen), sampai dengan pelanggaran yang dilakukan jika Agen lalai atau ingkar dari perjanjian yang telah ditetapkan. Sedangkan pelaksanaan akuntansi penjualan karcis secara konsinyasi sendiri ialah suatu proses dimana terjadi siklus akuntansi mengenai penjualan karcis secara titipan atau konsinyasi.

Seperti disebutkan diatas bahwa lokasi tempat penulis melakukan penelitian adalah di PT Kereta Api (Persero) Daop 2 yang beralamat dijalan Stasiun Timur No. 14 Bandung. Tepatnya di bagian Sarana Operasi dan Pemasaran dan juga bagian Keuangan atau Akuntansi.

Adapun alasan yang melatar belakangi penulis memilih PT Kereta Api (Persero) sebagai objek dari penelitian ini karena PT Kereta Api (Persero) merupakan salah satu perusahaan yang cukup besar dalam dunia transportasi yang mau tidak mau sangat diperlukan oleh berbagai kalangan masyarakat dalam melakukan kegiatan perjalanannya. PT Kereta Api (Persero) dipilih oleh penulis juga karena terdapat suatu sistem pemasaran karcis dengan menggunakan metode titipan atau konsinyasi, selain penjualan karcis secara langsung di loket stasiunnya.

Perusahaan ini melakukan pemasaran karcis secara konsinyasi dikarenakan upaya dalam membantu pelanggannya dalam perolehan karcis di tempat lain atau diluar loket stasiun jika sewaktu-waktu terjadi antrian panjang dalam memperoleh

karcis. Selain itu perusahaan juga terbantu dalam segi promosi yang dilakukan oleh Agennya itu.

3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Kehadiran kereta api di Indonesia ini ditandai dengan peletakan batu pertama pembangunan jalan kereta api di Desa Kemijen tepatnya pada hari Jum'at tanggal 17 Juni 1864 oleh Gubernur Hindia Belanda Mr. L.A.J. Baron Sloet van den Beele. Pembangunan diprakarsai oleh "*Namlooze Venootschap Nederlandsch Indische Spoorweg Maatschappij*" (NV. NISM) yang dipimpin oleh Ir. J. P. de Bordes dari Kemijen menuju Desa Tanggung (26 km) dengan lebar sepur 1435 mm. Ruas jalan ini digunakan untuk angkutan umum pada setiap hari Sabtu mulai tanggal 10 Agustus 1867.

Keberhasilan pihak swasta dalam membangun jalan kereta api antara Kemijen – Tanggung, yang kemudian juga berhasil menghubungkan kota Sumedang – Surakarta (110 km), akhirnya mendorong minat investor untuk membangun jalan kereta api di daerah lainnya. Tidak mengherankan, kalau pertumbuhan panjang jalan rel antara tahun 1864-1900 tumbuh dengan pesat. Kalau tahun 1867 baru 25 km, pada tahun 1870 menjadi 110 km, tahun 1880 mencapai 405 km, tahun 1890 menjadi 1.427 km dan pada tahun 1990 menjadi 3.338 km.

Selain di Pulau Jawa, pembangunan jalan kereta api juga dilakukan di Pulau Sumatra tepatnya di Aceh (1874), Sumatera Utara (1886), Sumatera Barat (1891), Sumatera Selatan (1914), bahkan pada tahun 1922 di Pulau Sulawesi juga telah dibangun jalan kereta api sepanjang 47 km antara Makasar – Takalar, yang pengoperasiannya dilakukan pada tanggal 1 Juli 1923, sisanya Ujung Pandang – Maros belum sempat diselesaikan. Sedangkan di Pulau Kalimantan, meskipun belum sempat dibangun, studi jalan kereta api Pontianak - Sambas (220 km) sudah diselesaikan. Demikian juga di Pulau Bali dan Lombok, juga pernah dilakukan studi pembangunan jalan kereta api.

Sampai dengan tahun 1939, panjang jalan kereta api di Indonesia mencapai 6.811 km. Tetapi pada tahun 1950 panjangnya berkurang menjadi 5.910 km, kurang lebih 901 km raib, yang diperkirakan karena dibongkar semasa pendudukan Jepang dan diangkut ke Burma untuk membangun jalan kereta api disana.

Jenis jalan kereta api di Indonesia dibedakan dengan lebar sepur 1.067 mm, 750 mm di Aceh dan 600 mm di beberapa lintas cabang dan tram kota. Jalan rel yang dibongkar semasa pendudukan Jepang (1942-1943) sepanjang 473 km, sedangkan jalan kereta api yang dibangun semasa jaman pendudukan Jepang adalah 83 km antara Bayah – Cikara dan 220 km antara Muaro – Pekanbaru. Ironisnya, dengan teknologi yang seadanya jalan kereta api Muaro – Pekanbaru diprogramkan sesuai pembangunannya selama 15 bulan yang mempekerjakan 27.500 orang, 25.000 diantaranya adalah *Romusha*. Jalan yang melintasi rawa-rawa, perbukitan, serta sungai yang deras arusnya ini banyak menelan korban yang makamnya bertebaran sepanjang Muaro – Pekanbaru.

Setelah kemerdekaan Indonesia diproklamkan pada tanggal 17 Agustus 1945, karyawan kereta api yang tergabung dalam "*Angkatan Moeda Kereta Api*" (AMKA) mengambil alih kekuasaan perkeretaapian dari pihak Jepang. Peristiwa bersejarah ini terjadi pada tanggal 28 September 1945, pembacaan pernyataan sikap oleh Ismangil dan sejumlah anggota AMKA lainnya. Menegaskan bahwa mulai tanggal 28 September 1945, kekuasaan perkeretaapian berada ditangan bangsa Indonesia. Orang Jepang tidak diperkenankan lagi campur tangan dengan urusan perkeretaapian di Indonesia. Inilah yang melandasi ditetapkannya 28 September 1945 sebagai hari Kereta Api di Indonesia, serta dibentuknya "*Djawatan Kereta Api Republik Indonesia*" (DKARI).

Meskipun DKARI telah terbentuk, namun tidak semua perusahaan kereta api telah menyatu. Sedikitnya terdapat 11 perusahaan kereta api swasta di Pulau Jawa dan 1 di Sumatera Utara (*Deli Spoorweg Maatschapij*) yang masih terpisah dengan DKARI. Lima tahun kemudian, berdasarkan Pengumuman Menteri Perhubungan, Tenaga dan Pekerjaan Umum No. 2 Tanggal 6 Januari 1950, ditetapkan bahwa mulai 1 Januari 1950 DKARI dan "*Staat-spoor Wegwn en Verenigde Spoorwege*

Bedriff (SS/VS) digabung menjadi satu perusahaan kereta api bernama "*Djawatan Kereta Api*" (DKA).

Dalam rangka membenahan badan usaha, pemerintah mengeluarkan UU No. 19 Tahun 1960, yang menetapkan bentuk usaha BUMN. Atas dasar UU ini, dengan peraturan pemerintah No. 22 Tahun 1963, tanggal 25 Mei 1963 dibentuk "Perusahaan Negara Kereta Api" (PNKI), sehingga *Djawatan Kereta Api* dilebur ke dalamnya. Sejak itu, semua perusahaan kereta api di Indonesia terkena "integrasi" kedalam satu wadah PNKA, termasuk kereta api di Sumatera Utara yang sebelumnya dikelola oleh DSM.

Masih dalam rangka membenahan BUMN, pemerintah mengeluarkan UU No. 9 Tahun 1969 pada tanggal 1 Agustus 1969, yang menetapkan jenis BUMN menjadi tiga Perseroan, perusahaan umum dan perusahaan jawatan. Sejalan dengan UU yang dimaksud, berdasarkan peraturan pemerintah No. 61 Tahun 1971 tanggal 15 September 1971, bentuk PNKA berubah menjadi "Perusahaan Jawatan Kereta Api" (PJKA).

Selanjutnya, berdasarkan peraturan pemerintah No. 57 Tahun 1990, tepatnya pada tanggal 2 Januari 1991, PJKA mengalami perubahan menjadi Perusahaan Umum Kereta Api yang disingkat menjadi Perumka. Sejalan dengan perubahan status ini, kinerja perkeretaapian di Indonesia kian membaik.

Berikutnya, dalam rangka "*Loan Agreement*" No. 4106 – IND tanggal 15 Januari 1997 berupa bantuan proyek dari bank dunia, yang kemudian lebih dikenal dengan Proyek Efisiensi Perkeretaapian atau "*Railway Efficiency Project*" (REP), dirumuskan langkah-langkah pengembangan perkeretaapian. Sasaran pengembangan diarahkan pada efisiensi dan kualitas pelayanan, yang ditempuh melalui 8 kebijakan yaitu:

- a. Memperjelas peranan antar pemilik (*owner*), pengatur (*regulator*) dan pengelola (*operator*).
- b. Melakukan restrukturisasi Perumka, termasuk merubah status Perusahaan Umum menjadi Perseroan Terbatas.

- c. Kebijakan pentarifan dengan pemberian kompensasi dari pemerintah kepada Perumka atas penyediaan kereta api non komersial, yang tarifnya ditetapkan oleh pemerintah.
- d. Rencana jangka panjang dituangkan dalam perencanaan perusahaan (*Corporate Planning*), yang dijabarkan kedalam rencana kerja anggaran perusahaan secara tahunan.
- e. Penggunaan peraturan dalam setiap kegiatan.
- f. Peningkatan peran serta sektor swasta.
- g. Peningkatan sumber daya manusia.
- h. Pembangunan yang berwawasan lingkungan dan keselamatan masyarakat.

Sejalan dengan maksud REP tersebut, dengan peraturan pemerintah No. 19 Tahun 1998, tanggal 3 Pebruari 1998, pemerintah mengalihkan bentuk Perusahaan Umum (Perum) Kereta Api menjadi Perusahaan Perseroan (Persero). Prosesi perubahan status perubahan Perum menjadi Persero secara "*De-facto*" dilakukan tanggal 1 Juni 1999, saat Menteri Perhubungan Giri S. Hadiharjono mengukuhkan susunan Direksi PT Kereta Api (Persero) di Bandung.

3.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas PT Kereta Api (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung

Daerah Operasi 2 Bandung adalah satuan organisasi di lingkungan PT Kerata Api (Persero) yang berada dibawah Direksi PT Kereta Api (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung dipimpin oleh seorang Kepala Daerah Operasi (Kadaop) yang berada dibawah dan bertanggung jawab kepada Direksi PT Kereta Api (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung.

Berdasarkan SK Direksi Nomor : KEP. U/OT.003/IV/1/KA-2004 Tanggal 1 April 2004, Struktur Organisasi PT Kereta Api (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung terdiri dari :

1. Kepala Daerah (Kadaop).

2. Seksi Sumber Daya Manusia dan Umum.
 - a. Sub Seksi Sumber Daya Manusia.
 - b. Sub Seksi Kerumahtanggaan dan Umum.
 - c. Sub Seksi Hukum.
 - d. Sub Seksi *Hygiene* Perusahaan, Kesehatan Lingkungan Kerja (Hiperkas) dan Keselamatan Kerja.
 - e. Sub Seksi Unit Pelayanan Kesehatan (UPK).
3. Seksi Keuangan.
 - a. Sub Seksi Administrasi Keuangan.
 - b. Sub Seksi Anggaran dan Akuntansi.
4. Pemeriksaan Kas Daerah.
 - a. Urusan Tata Usaha.
 - b. Pemeriksaan Kas Stasiun (PKS)
5. Hubungan Masyarakat Daerah (Humasda).
6. Seksi Jalan Rel dan Jembatan.
 - a. Pengawas.
 - b. Sub Seksi Program Jalan Rel dan Jembatan.
 - c. Sub Seksi Konstruksi Jalan Rel.
 - d. Sub Seksi Konstruksi Jembatan.
 - e. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Resor Jalan Rel.
 - f. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Resor Jembatan.
7. Seksi Operasi dan Pemasaran.
 - a. Pengawasan dan Pemasaran.
 - b. Sub Seksi Operasi Teknis dan Perjalanan Kereta Api.
 - c. Sub Seksi Pemasaran dan Angkutan Penumpang.
 - d. Sub Seksi Pemasaran dan Angkutan Barang.
 - e. Sub Seksi Keamanan dan Ketertiban.
 - f. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pelayanan Operasi Kereta Api Terpusat (POKAT).
 - g. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pelayanan Operasi Sarana Telekomunikasi.

- h. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Stasiun.
- i. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Reservasi.
- 8. Seksi Sinyal, Telekomunikasi dan Listrik.
 - a. Pengawas Sinyal, Telekomunikasi dan Listrik.
 - b. Sub Seksi Program.
 - c. Sub Seksi Sinyal.
 - d. Sub Seksi Telekomunikasi dan Listrik.
 - e. UPT Resor Sinyal.
 - f. UPT Resor Telekomunikasi.
 - g. UPT Resor Listrik dan Umum.
- 9. UPT Terminal Peti Kemas Gedebage Bandung.
 - a. Urusan Tata Usaha.
 - b. Sub Seksi Jasa Terminal.
 - c. Sub Seksi Teknik Pemeliharaan dan Perawatan.
 - d. Sub Seksi Angkutan Impor/Ekspor dan Domestik.
 - e. Sub Seksi Pemasaran dan Klaim.
 - f. Sub Seksi Perwakilan TPKB Gedebage Bandung dan Pasoso.
 - g. Perbendaharaan

Adapun uraian tugas berdasarkan Struktur Organisasi PT Kereta Api (Persero) Daop 2 Bandung dibagian tempat penulis melakukan kerja praktik adalah sebagai berikut :

- 1. Seksi Operasi dan Pemasaran.
 - a. Pengawasan Operasi dan Pemasaran.

Pengawasan operasi dan pemasaran mempunyai tugas pokok melaksanakan pemantauan, pengawasan, pemeriksaan, dan pembinaan mutu pekerjaan teknis operasi dan pelayanan di stasiun dan di dalam kereta api, administrasi teknis operasional dan keuangan UPT Stasiun, UPT Reservasi, UPT Pengendalian Operasi Kereta Api

terpusat dan UPT Pelayanan Operasi Sarana Telekomunikasi di seluruh Daop 2 Bandung, serta mengadakan koordinasi dengan para pengawas di bawah Seksi Operasi dan Pengawasan pada seksi lainnya.

- b. Sub Seksi Operasi Teknis dan Perjalanan Kereta Api.
Sub seksi ini mempunyai tugas pokok melaksanakan pengelolaan, pemantauan kereta dan gerbong yang siap operasi, merumuskan pemanfaatan dan pembagian kereta dan gerbong, pengaturan dan evaluasi kinerja pelaksanaan program perjalanan kereta api, serta melaksanakan tata usaha telekomunikasi atau telegram maklumat (TEM).
- c. Sub Seksi Pemasaran dan Angkutan Penumpang.
Sub Seksi Pemasaran dan Angkutan Penumpang, mempunyai tugas pokok melaksanakan penyusunan program dan evaluasi kinerja pemasaran angkutan penumpang, menganalisis dan melakukan negosiasi tarif, serta melaksanakan pembinaan pelanggan.
- d. Sub Seksi Pemasaran dan Angkutan Barang.
Sub Seksi Pemasaran dan Angkutan Barang, mempunyai tugas pokok melaksanakan penyusunan program evaluasi kinerja pemasaran angkutan barang, menganalisis dan melakukan negosiasi tarif, menanggapi dan menganalisis keluhan pengguna jasa serta melaksanakan pembinaan pelanggan.
- e. Sub Seksi Keamanan dan Ketertiban.
Sub Seksi Keamanan dan Ketertiban, mempunyai tugas pokok melaksanakan pemantauan dan pengendalian keamanan dan ketertiban operasi (diatas kereta api dan stasiun) dan lingkungan Daop.
- f. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pelayanan Operasi Kereta Api Terpusat (POKAT).
Unit ini mempunyai tugas pokok melaksanakan pengendalian operasi kereta secara terpusat dan terpadu di seluruh lintas wilayah Daop.

- g. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Operasi Sarana Telekomunikasi.
Unit ini mempunyai tugas pokok melaksanakan pelayanan operasi sarana telekomunikasi, memproses dan melaksanakan pemberian informasi atau telegram.
- h. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Stasiun.
Tugas pokok dari unit ini yaitu melaksanakan kegiatan operasi angkutan kereta api dan pelayanan kepada pengguna jasa angkutan kereta api, menjamin keselamatan, keamanan, ketertiban dan kelancaran dalam kegiatan operasi angkutan kereta api, melakukan penjualan langsung dan menjaga persediaan karcis beserta tertib administrasinya, serta menjamin kemudahan, kenyamanan kebersihan, keindahan dan kejelasan informasi kepada penggunaan jasa angkutan kereta api, serta mengelola dan mempertanggung jawabkan keuangan stasiun.
- UPT Stasiun dipimpin oleh Kepala Stasiun (KS), setiap UPT Stasiun Kelas Besar dipimpin oleh Kepala Stasiun Besar (KSB) dan dibantu oleh Wakil Kepala Stasiun Besar (WKSB).
 - UPT Stasiun di lingkungan Daop 2 Bandung yang dalam pelaksanaan tugasnya dibantu oleh Penguasa Perbendaharaan (PDB) Stasiun, yang mempunyai tugas pokok melaksanakan penerimaan, penyimpanan, mengeluarkan uang baik pendapatan maupun biaya untuk keperluan dinas dan mempertanggungjawabkan, serta menerima dan menyetor pendapatan dan melaksanakan proses akuntansinya.
- i. Unit Pelaksana Teknis (UPT) Stasiun.
UPT Reservasi Bandung, mempunyai tugas pokok melaksanakan pelayanan pemesanan atau penjualan karcis kelas eksekutif dan bisnis, memberi informasi jadwal perjalanan kereta api dan tarif harga karcis kereta api, serta menangani pengaduan dan klaim pelanggan.

2. Seksi Keuangan.

a. Sub Seksi Administrasi Keuangan.

Sub Seksi Administrasi Keuangan, mempunyai tugas pokok melaksanakan pengelolaan administrasi keuangan, pengesahan pembayaran gaji pegawai dan non pegawai, pengesahan pembayaran kepada pihak ketiga, serta penyelesaian dokumentasi analisa dan tata usaha keuangan.

b. Sub Seksi Anggaran dan Akuntansi.

Sub Seksi Anggaran dan Akuntansi, mempunyai tugas pokok mengkoordinasikan penyusunan Rencana Pokok Anggaran Tahunan Daerah Operasi , melaksanakan, mengendalikan dan melaporkan rencana serta pelaksanaan anggaran, akuntansi dan penyusunan laporan keuangan Daerah Operasi.

3.2. Metode Penelitian

Metode Penelitian

Metode penelitian yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Dengan menggunakan penelitian yang berusaha menggambarkan atau memaparkan suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu secara cukup mendalam dan menyeluruh yang berupaya melihat kondisi-kondisi masa lalu yang mempunyai pengaruh terhadap keadaan nyata dalam perusahaan, serta mendeskripsikan penggunaan metode laba terpisah dan laba digabung pada penjualan konsinyasi yang diperoleh dari hasil penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis dan sumber data yang digunakan penulis dalam pengumpulan dan pengolahan data adalah:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan cara datang ke perusahaan dimana data tersebut berhubungan langsung dengan penggunaan metode laba yang ditetapkan terpisah atau digabung pada penjualan konsinyasi.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan cara membaca beberapa literatur seperti buku-buku dan catatan yang berhubungan dengan bahan yang dibahas.

Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Merupakan penelitian dengan menggunakan observasi langsung terhadap perusahaan untuk mendapatkan data yang diperlukan dan wawancara dengan pihak yang berwenang mengenai segala sesuatu yang diperlukan untuk penyelesaian tugas ini, kemudian data yang diperoleh dianalisa secara deskriptif. Data-data penulis peroleh dengan cara:

- a. Wawancara, yaitu teknik penelitian dengan melakukan wawancara atau tanya jawab langsung dengan pimpinan dan staf bagian Sarana Operasi dan Pemasaran juga dengan bagian Akuntansi untuk memperoleh data dan penjelasan mengenai masalah yang diteliti.
- b. Pengumpulan dokumen-dokumen perusahaan , yaitu melakukan pengumpulan , membaca dan mempelajari dokumen-dokumen perusahaan sehubungan dengan penjualan konsinyasi, seperti faktur dan yang lainnya.
- c. Observasi, yaitu teknik penelitian dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap suatu aktifitas yang dijalankan perusahaan, terutama aktifitas yang berhubungan atau berkaitan langsung masalah yang diteliti.
- d. Kerja praktik, yaitu suatu bagian dari pengamatan yang dilakukan oleh penulis untuk dapat mengetahui apa yang terjadi sebenarnya di dalam perusahaan dengan cara ikut serta dalam melakukan kegiatan aktifitas sehari-hari perusahaan dan selain itu sebagai suatu cara bagi

penulis untuk dapat memperoleh data-data yang diperlukan dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Dalam kesempatan ini penulis melakukan kerja praktik di PT Kereta Api (Persero) Daop II Bandung.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu mempelajari catatan-catatan yang didapat selama penulis melakukan kegiatan perkuliahan dan juga mempelajari dari buku-buku panduan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi ini.

Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data yang digunakan penulis untuk masalah kebijakan kerjasama PT Kereta Api (Persero) dengan Agennya yaitu dengan membandingkan dengan teori yang sudah ada dalam buku-buku atau catatan-catatan pada saat kuliah, begitu pula dengan masalah kedua yaitu tentang pelaksanaan akuntansi penjualan karcis secara konsinyasi pada PT Kereta Api (Persero) penulis mencoba membandingkan dengan teori yang sudah ada.