

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian pada saat ini sangat tidak menentu, hal tersebut disebabkan oleh gejolak politik yang berpengaruh besar dalam perekonomian bangsa. Dapat dilihat dalam situasi yang baru-baru ini melanda bangsa Indonesia, dimulai dari krisis moneter yang berkepanjangan yang mengakibatkan dunia usaha banyak yang mengalami keterpurukan. Semua ini terjadi pada perusahaan kecil maupun perusahaan yang besar, bahkan beberapa perusahaan telah mengalami kebangkrutan. Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1998 tersebut masih terasa dampaknya hingga sekarang, salah satunya adalah masih tingginya biaya operasional perusahaan yang mengakibatkan perusahaan harus melakukan efisiensi disemua kegiatannya.¹

Banyaknya perusahaan dan industri yang berdiri di Indonesia adalah faktor dari pertumbuhan dan perkembangan perekonomian yang saat ini berjalan sangat pesat. Perusahaan dan industri mempunyai kegiatan operasional yang berbeda-beda, dimulai dari perusahaan dagang, perusahaan yang menyediakan jasa dan perusahaan manufaktur yang memproduksi bahan mentah yang belum diolah menjadi produk jadi yang siap untuk dipasarkan kepada distributor dan konsumen.

¹ <http://akbarprakoso.blogspot.com/2012/04/krisis-ekonomi-penyebab-dan-usaha.html>
diakses pada tanggal 22 feb 2015 jam 04.00 wib

Dalam setiap kegiatan yang dilakukan perusahaan tentunya harus ada strategi awal yang matang dan dipersiapkan agar perusahaan tersebut dapat terus menjalankan kegiatannya dengan baik. Strategi yang dipersiapkan oleh perusahaan harus sesuai dengan permasalahan yang ada diluar maupun didalam perusahaan itu sendiri salah satunya adalah retur penjualan. Dengan penerapan strategi yang tepat, maka tentunya perusahaan akan dapat semakin berkembang.

PT Indohoechst merupakan salah satu industri pendukung dalam perkembangan perekonomian indonesia khususnya pada bidang pertanian, yaitu sebagai pensuplai produk-produk yang dibutuhkan oleh para petani untuk kebutuhan akan pertanian mereka. Mereka juga berperan penting dalam menyerap tenaga kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran yang semakin meningkat setiap tahunnya karena jumlah lapangan pekerjaan yang sedikit dibandingkan dengan jumlah para pencari kerja.

Kurangnya pengetahuan mengenai strategi dalam menjalankan usaha dengan baik merupakan salah satu kendala yang dialami oleh perusahaan. Hal tersebut akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan itu sendiri, apabila hal tersebut tidak ditangani dengan tepat, maka dapat mengakibatkan penurunan keuntungan bahkan bisa mengalami kebangkrutan dan tentu saja itu merupakan sebuah kerugian yang sangat besar.

Biaya merupakan faktor utama yang sangat penting bagi keberlangsungan kegiatan operasional perusahaan. Pengertian biaya itu sendiri adalah pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang

akan terjadi untuk tujuan tertentu. Setiap perusahaan perlu memerlukan biaya agar dapat menjalankan kegiatan yang sedang dijalankannya berjalan dengan lancar.

Biaya pembuatan produk dari bahan baku sampai bahan jadi merupakan sebuah acuan bagi pelaku kegiatan usaha untuk menetapkan harga jual yang nantinya akan dihasilkan. Proses pengalokasian biaya dari awal sampai akhir produksi merupakan elemen penting untuk menentukan besarnya laba yang akan diperoleh atau di inginkan perusahaan. Dalam pembuatan produk pasti terdapat kendala-kendala yang dihadapi selama proses pembuatan, tidak semua produk yang dihasilkan memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan, pasti terdapat produk yang dibuat mengalami kerusakan, tidak sesuai dengan standar perusahaan, tidak sesuai dengan pesanan konsumen dan lain sebagainya, hal tersebut tentu saja menjadi kendala karena akan mengurangi nilai laba yang akan diperoleh jika produk dilakukan retur oleh distributor dan konsumen kepada perusahaan sehingga mengakibatkan produk tidak dapat dijual atau harus diproses lebih lanjut agar dapat dijual kembali ke pasaran.²

Dengan adanya produk yang tidak sesuai dengan standar maka diperlukan perlakuan khusus dalam penanganan kendala tersebut, salah satunya dengan melakukan proses pengolahan lebih lanjut untuk memperbaikinya atau menjualnya dibawah harga normal. Jika produk yang diretur akan diolah lebih lanjut agar memiliki nilai jual yang sesuai dengan standar maka diperlukan biaya lebih untuk melakukan perbaikan supaya target laba yang diinginkan tercapai.

² <http://www.kaskus.co.id/thread/52a1e6d0108b46a50e8b45d7/pengertian-retur-penjualan-dan-sebab-barang-diretur-serta-pengaruhnya>. Diakses pada tanggal 22 feb 2015 jam 04.00 wib

Retur penjualan merupakan hal yang biasa terjadi pada perusahaan akan tetapi perusahaan perlu melakukan identifikasi lebih lanjut sebab terjadinya retur. Terdapat faktor yang mempengaruhi terjadinya retur diantaranya perusahaan memiliki barang rusak atau cacat yang terlepas dari *quality control* sehingga menyebabkan retur penjualan harus dilakukan jika barang tetap dipaksakan untuk dijual dengan harga normal maka akan berpengaruh terhadap kredibilitas distributor maupun produsen, kemudian barang tidak sesuai dengan pesanan sewajarnya toko melakukan retur karena barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang diinginkannya pada awal permintaan, dan bila barang tidak laku di toko maka pembayaran barang dagang yang perputaran penjualannya lambat atau bahkan tidak laku kemungkinan besar distributor tidak berani melakukan pembelian terhadap produsen yang bersangkutan.³ Faktor-faktor tersebut dapat dijadikan sebagai patokan utama bagaimana perusahaan menangani retur sesuai dengan prosedur. Untuk menangani jumlah retur yang tidak signifikan banyak perusahaan yang membiarkannya atau dapat dijual dibawah harga normal tetapi apabila retur yang diterima perusahaan dalam jumlah yang besar karena kelalaian pekeja, ketidak sesuaian material atau tidak sesuai dengan pesanan maka perusahaan perlu melakukan evaluasi biaya pengolahan lebih lanjut terkait bagaimana produk yang dikembalikan tersebut dapat di jual kembali kepasar dengan harga yang sesuai dan tidak menimbulkan kerugian terhadap perusahaan.

³ <http://goklatenjualango.blogspot.com/2012/07/retur-penjualan-masalah-atau-solusi.html>. diakses pada tanggal 22 feb 2015 jam 04.00 wib

Sesuai dengan pemaparan yang dijabarkan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Aspek yang Mempengaruhi Terjadinya Retur Penjualan Barang Dagang pada PT Indohoechst ”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas yaitu :

1. Bagaimana perlakuan akuntansi atas retur penjualan barang dagang PT Indohoechst ?
2. Apakah retur penjualan dilakukan perlakuan khusus agar dapat di jual kembali kepada pihak konsumen ?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penulisan :

- a. Mengetahui bagaimana perlakuan yang dilakukan perusahaan dalam menangani retur penjualan.
- b. Mengetahui pengaruh adanya retur penjualan terhadap total penjualan perusahaan.
- c. Mengetahui cara mengolah dan mengaklokasikan biaya barang retur agar bisa dijual kembali ke konsumen.
- d. Sebagai persyaratan bagi mahasiswa untuk mendapatkan gelar Ahli Madya dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

2. Manfaat Penulisan :

- a. Dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan dalam mengatasi permasalahan yang ada dalam proses produksi dan keuangan perusahaan.
- b. Memberikan pengalaman bagi penulis dalam mengatasi permasalahan yang ada dalam proses retur penjualan.
- c. Sebagai bahan acuan bagi penelitian pendahulu untuk penelitian selanjutnya.