

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring berkembangnya dunia bisnis di Indonesia mengharuskan para pengusaha untuk selalu berinovasi dalam memasarkan produknya. Tidak terkecuali dengan para pengusaha yang bergerak dibidang perdagangan. Bagi pengusaha yang bergerak dibidang perdagangan ada beberapa strategi yang biasa dilakukan dalam pencapaian target penjualannya, diantaranya dengan penjualan secara tunai / promosi secara langsung kepada konsumen, melakukan penjualan secara kredit, serta melakukan penjualan secara konsinyasi. Penyebab dari masalah pengusaha yang harus berinovasi dalam pemasaran produknya salah satunya adalah karena banyaknya pesaing, banyaknya produk yang sejenis, dan banyaknya produk baru yang sejenis tapi disertai dengan inovasi baru.

Permasalahan yang beragam menjadi penyebab terjadinya persaingan dalam hal memasarkan produk, maka dapat dilakukan salah satunya dengan cara penjualan konsinyasi. Dengan penjualan konsinyasi ini akan memudahkan pengusaha dalam peningkatan penjualan bagi pengamanat ataupun komisioner. Karena biasanya perusahaan yang berlaku sebagai komisioner tidak mau membeli barang yang dimiliki oleh pengamanat. Biasanya hal ini dikarenakan komisioner tidak mau menanggung resiko yang besar dari produk yang ditawarkan pengamanat. Dari setiap hasil penjualan barang dari pengamanat maka komisioner dengan begitu akan mendapat komisi dari hasil menjual barang dari pengamanat tanpa harus menanggung resiko yang besar. Sedangkan bagi pengamanat akan mudah mendapatkan tempat yang tepat untuk mempromosikan barangnya dan

diharapkan para konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk tsb serta dapat menjalin banyak kerjasama dengan komisioner.

Penjualan konsinyasi merupakan penjualan dengan perjanjian. Dimana pihak pemilik barang dinamakan pengamanat sedangkan agen yang diberi amanat dinamakan komisioner. Dalam penjualan konsinyasi ada beberapa hal yang perlu diperhatikan :

1. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang komisi yang ada di komisioner tidak boleh diakui sebagai persediaan.
2. Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diakui sebagai penjualan oleh pihak pengamanat sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.
3. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di komisioner harus diakui oleh pihak pengamanat sebagai persediaannya.
4. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak pengamanat.
5. Komisioner dalam batasan-batasan tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

Dari hasil pengamatan peneliti di Koperasi Karyawan Prima Rumah Sakit Wijaya Kusuma dengan Nomor 05 / BH / XVI.11 / V / 2012 yang bergerak dibidang usaha dagang, dimana koperasi tersebut juga melakukan penjualan secara konsinyasi dan koperasi tersebut berpihak sebagai komisioner. Koperasi ini merupakan salah satu koperasi di Lumajang juga melakukan penjualan konsinyasi. Di koperasi ini yang paling dominan adalah barang konsinyasi. Sehingga dengan demikian peneliti tertarik untuk membahas tentang pencatatan saat penjualan

barang konsinyasi terjual dan pada saat pengiriman barang konsinyasi serta pada saat penyajian laporan laba-rugi.

Berdasarkan uraian di atas peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI DI KOPERASI KARYAWAN PRIMA RUMAH SAKIT WIJAYA KUSUMA DI LUMAJANG”**.

1.2. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini peneliti membatasi masalah yang akan diteliti yakni pada pencatatan penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada Koperasi Karyawan Prima Rumah Sakit Wijaya Kusuma Di Lumajang.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas penulis membuat rumusan masalah *“bagaimana penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada koperasi karyawan prima rumah sakit wijaya kusuma*

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis apakah penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada Koperasi Karyawan Prima Rumah Sakit Wijaya Kusuma telah sesuai dengan akuntansi yang berlaku.

1.5 Kegunaan Penelitian

1. Penulis

Penelitian ini berguna sebagai pengetahuan bagi peneliti tentang penerapan penjualan konsinyasi yang seharusnya diterapkan oleh suatu instansi atau perusahaan yang memang terdapat transaksi penjualan konsinyasi. Selain itu

penelitian ini juga berguna untuk pendalaman materi khususnya akuntansi penjualan konsinyasi yang terdapat pada mata kuliah Akuntansi Lanjutan.

2. Perusahaan

Bagi perusahaan penelitian ini diharapkan menjadi sarana untuk perbaikan apabila ditemukan kekeliruan dan sebagai bahan masukan dalam pencatatan akuntansi penjualan barang konsinyasi.

3. Peneliti Lain

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi untuk peneliti selanjutnya dalam mengembangkan penelitian yang khususnya tentang pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi.

