

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi yang sangat pesat menyebabkan terjadinya persaingan yang kuat didalam dunia usaha. Beberapa faktor usaha yang ada mengalami banyak kendala dalam mempertahankan kelangsungan usahanya yang terkadang mematikan kegiatan usaha tersebut, oleh karena itu dibutuhkan badan usaha yang berperan untuk mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur yang mengutamakan kesejahteraan bersama. Maka bentuk usaha yang sesuai dengan itu adalah koperasi.

Aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam bidang perdagangan Keberhasilan perusahaan dilihat dari hasil usaha perusahaan tersebut dalam melakukan usahanya.

Penjualan dilakukan dengan berbagai cara bermacam-macam, yaitu pertama ada penjualan tunai atau langsung, hal ini biasanya ditandai dengan conter khusus atau toko resmi milik perusahaan atau penjualan yang secara langsung dapat dikatakan penjual dan pembeli berhubungan langsung dalam transaksi dimana sipenjual merupakan pemilik yang syah atas nama barang dengan menitipkan barang yang diperjualbelikan. Kedian penjualan kredit, yang dimaksud penjualan kredit adalah penjualan barang yang dimana pembayaran barang tersebut dilakukan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan dan pembayaran dilakukan secara berangsur-angsur. Ketiga penjualan konsinyasi

yaitu penjualan yang dilakukan menitipkan barang kepada pihak lain cara penjualan penitipan barang.

Penjualan konsinyasi adalah salah satu jenis penjualan dilakukan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga yang telah dalam sebuah perjanjian. Ada penyerahan hak milik atas barang tersebut, dari pihak pemilik kepada pihak yang bertindak sebagai penjual. Artinya bahwa hak atas barang-barang tersebut tetap berada ditangan *pemilik* sampai barang-barang tersebut terjual oleh pihak agen penjual. Pihak-pihak yang terkait dalam penjualan konsinyasi ini adalah konsinyor sebagai pihak memiliki barang, sedangkan pihak agen penjual disebut konsinyi.

Maka penulis tertarik membahas tentang perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi sehingga penulis membuat penelitian Karya Ilmiah dengan judul :
“ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA KOPERASI PEGAWAI PT. POS INDONESIA (PERSERO) JAKARTA TIMUR.”

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah penulisan karya ilmiah ini adalah :

1. Bagaimana Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Koperasi Pegawai PT. POS Indonesia? Apakah menggunakan Metode Laba Terpisah dan Metode Laba Tidak Terpisah?

2. Apakah Kendala-kendala yang terjadi dalam penjualan konsinyasi pada Koperasi Pegawai PT. POS Indonesia?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah:

1. Mengetahui bagaimana perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi pada koperasi pegawai PT. POS Indonesia Jakarta Timur.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala dalam perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi pada koperasi pegawai PT. POS Indonesia Jakarta Timur.

Data dan informasi serta hasil yang akan diperoleh setelah melakukan analisis diharapkan dapat bermanfaat kepada berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi Penulis:

Penulisan ini merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya jurusan Akuntansi jenjang diploma tiga (D-III) fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

2. Bagi Pihak Lain (Pembaca):

Diharapkan dapat memberi manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan baik mahasiswa maupun dosen.

3. Bagi Perusahaan:

Diharapkan dapat berguna untuk menambah wawasan perusahaan dalam melakukan analisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi disuatu koperasi.