

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya jumlah pelanggan atau calon pelanggan pada setiap daerah atau wilayah adalah terbatas. Oleh karena itu usaha untuk meningkatkan volume penjualan tidak akan mencapai hasil yang maksimal apabila tidak disertai dengan usaha untuk memperluas daerah pemasaran. Usaha untuk memperluas daerah pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, seperti konsinyasi, pembukaan agen penjualan, serta pembukaan kantor cabang. Salah satu yang melakukan penjualan secara konsinyasi adalah apotek.

Realitas tersebut sejalan dengan pendapat bahwa pertumbuhan dan perkembangan suatu perusahaan tergantung pada kemampuannya untuk meluncurkan produk baru. Untuk mencapai keberhasilan ini diperlukan *technological knowledge*, kemampuan untuk mengkombinasikan elemen-elemen ilmu pengetahuan pada produk baru yang berharga (*valuable new product*) dan aset komplementer untuk¹ memfasilitasinya, antara lain manufakturing, penjualan dan distribusi produk tersebut.

Industri farmasi domestik Indonesia memiliki market share sekitar 75% dan MNC sekitar 25%. Di Malaysia, Thailand dan Filipina market share MNC (termasuk produk MNC yang diimpor) lebih besar dibandingkan dengan market share industri farmasi

¹ Akl konsinyasi 18 feb 2015 <http://aangkuro.blogspot.com/2013/12akuntansi-keuangan-lanjutan-1-konsinyasi.html>

domestiknya. Ini berarti pada pasar tunggal farmasi ASEAN nanti, industri farmasi Indonesia tidak akan hanya bersaing dengan industri domestik, tetapi juga akan bersaing dengan MNC yang beroperasi di ASEAN. Dalam konteks ini harus ada strategi yang jelas pada segmen mana industri farmasi Indonesia akan bersaing di pasar ASEAN.

Sehingga penulis tertarik untuk mengambil judul “**Analisis Akuntansi Penjualan**

Konsinyasi Pada Apotek”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah perlakuan terhadap barang konsinyasi yang dikembalikan?
2. Bagaimanakah penyelesaian untuk barang yang masih tersisa?
3. Bagaimanakah keefektifan Penjualan konsinyasi?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai untuk penulisan karya ilmiah ini adalah:

- a. Mengetahui perlakuan barang konsinyasi yang dikembalikan
- b. Mengetahui penyelesaian atas barang konsinyasi yang masih tersisa
- c. Mengetahui keefektifitan dari penjualan konsinyiyasi

2. Manfaat Penulisan

Dalam penulisan karya ilmiah ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Manfaat teoritis penelitian karya ilmiah ini diharapkan dapat membantu untuk pencatatan transaksi penjualan konsinyasi.
- b. Penulisan karya ilmiah ini dalam perkembangan ilmu pengetahuan, dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan atau referensi dan masukan untuk penulisan karya ilmiah sejenis di masa yang akan datang.