

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya maka pada bab ini dapat dituliskan simpulan sebagai berikut :

1. P3UA merupakan salah satu unit kerja Universitas Airlangga yang melayani kebutuhan percetakan dan penerbitan dari unit lainnya di dalam universitas.
2. Strategi penjualan yang dilakukan oleh P3UA untuk memasarkan produknya adalah dengan penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi.
3. Penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P3UA hanya untuk pihak ketiga yang sudah cukup lama memiliki hubungan kerja sama sehingga rasa kepercayaan untuk melakukan penjualan konsinyasi cukup tinggi.
4. Metode pencatatan yang dilakukan untuk penjualan konsinyasi adalah dengan menggabungkan transaksi dan laba dengan penjualan biasa.
5. Komisi yang diberikan kepada konsinyi tergantung pada berapa lamanya konsinyi tersebut bekerja sama dengan P3UA dalam penjualan konsinyasi.
6. Jangka waktu pelaksanaan pun bergantung pada hal yang sama dengan komisi yang diberikan.
7. Jika terjadi retur atas buku yang belum terjual hingga jangka waktu pelaksanaan berakhir dan terdapat kemasan yang rusak sehingga harus dilakukan pengemasan ulang, P3UA tidak melakukan pembebanan kembali karena dianggap sudah menganggarkannya pada saat produksi.

#### **3.2 Saran**

Seperti yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, penggunaan metode pencatatan transaksi dan laba terpisah lebih baik, karena memudahkan pembaca laporan. Selain itu juga dapat dengan mudah mengidentifikasi berapa nilai

persediaan yang ada pada konsinyi tanpa harus melihat catatan yang dikirimkan oleh konsinyi.

Pembebanan atas penjualan konsinyasi pun dapat dengan mudah diidentifikasi. Pembebanan seperti melakukan pengemasan kembali, akan menambah nilai persediaan apabila konsinyi ingin melakukan penjualan konsinyasi dengan barang dagang yang sama.