**RANCANGAN USULAN MINI PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI**

**Blangko Lampiran 2: Contoh Rancangan Usulan Mini Proposal Penelitian**

Diajukan Oleh:

Nama :Aulisa Noviarty Pratiwi

NPM : 190214759

Judul : 1. Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada Toko Amirah Frozen Food

1. Latar Belakang
	1. Setiap perusahaan selalu berusaha mencapai laba yang optimal. Berbagai upaya dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satu cara untuk menaikkan volume penjualan adalah melalui penjualan atau perjanjian konsinyasi. Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan. Sedangkan Perjanjian atau Kontrak menurut Pasal 13 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia adalah suatu peristiwa di mana seorang atau satu pihak berjanji kepada seorang atau pihak lain atau di mana dua orang atau dua pihak itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Oleh karenanya perjanjian itu berlaku sebagai suatu undang-undang bagi pihak yang saling mengikatkan diri, serta mengakibatkan timbulnya suatu hubungan antara dua orang atau dua pihak tersebut yang dinamakan perikatan.

Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang atau dua pihak yang membuatnya. Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangakaian perikataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis. Sedangkan kerjasama yang dilakukan Perusahaan untuk mempermudah menjalankan roda perekonomianya tersebut berupa konsinyasi. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, istilah konsinyasi diartikan sebagai kegiatan penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijualkan dengan pembayaran kemudian (jual titipan). Utoyo Widayat memberikan pengertian yang lebih lengkap mengenai penjualan konsinyasi, yaitu pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi.

Konsinyasi dalam pengertian sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan, yaitu penyerahan fisik barang- barang oleh pemilik kepada pihak lain, yang bertindak sebagai agen penjual dan biasanya dibuatkan persetujuan mengenai hak yuridis atas barangbarang yang dijual oleh pihak penjual. Setiap perjanjian konsinyasi pada dasarmya harus memenuhi unsur perjanjian, unsur pemilik barang (konsinyor), unsur yang dititipi barang (konsinyi), unsur barang yang dititipkan. Di dalam system penjualan yang menggunakan perjanjian konsinyasi hak milik tetap berada ditangan konsinyor pada saat pengiriman atau penitipan barang kepada konsinyi, dari segi pengamanat konsinyor transaksi pengiriman barang-barang kepada konsinyi biasanya disebut sebagai barang konsinyasi (Consignment Out). Hak milik baru berpindah tangan jika barang tersebut (Consignment Out) telah terjual oleh konsinyi kepada pihak lainya. Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut consignor (konsinyor) atau pengamanat sedang pihak yang menerima titipan barang disebut consignee (konsinyi) atau komisioner.Oleh karena itu, konsinyor akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada konsinyi.

Penjualan yang dilakukan dengan menggunakan perjanjian konsinyasi, merupakan alternatif lain selain penjualan regular, karena keberadaan penjualan dengan menggunakan perjanjian konsinyasi yang berbeda dengan penjualan regular, maka diperlukan strategi yang berbeda untuk penjualan dengan system perjanjian konsinyasi ini dengan penjualan regular, sehingga informasi yang disajikan dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dan tidak menimbulkan informasi yang menyesatkan.

This study aimed to investigate the effects of leadership styles on counterproductive work behavior, quality of working life, and psychological empowerment. The target population was employees in SOE Islamic banks in Malang Raya, Indonesia. A proportional random sampling was used to obtain a sample size of 160 from the 310 bank employees. SEM-PLS, a measurement and structural equation model was employed to explain the relationship between variables. The results showed that transformational leadership could reduce employee counterproductive work behavior through quality of work-life, while transactional leadership increases this behavior. Furthermore, the quality of work-life cannot mediate the effect of transactional leadership on counterproductive work behavior, while psychological empowerment cannot moderate the impact of transformational

leadership on quality of work-life. (Iskandar et al., 2019)

This study aimed to investigate the effects of leadership styles on counterproductive work behavior, quality of working life, and psychological empowerment. The target population was employees in SOE Islamic banks in Malang Raya, Indonesia. A proportional random sampling was used to obtain a sample size of 160 from the 310 bank employees. SEM-PLS, a measurement and structural equation model was employed to explain the relationship between variables. The results showed that transformational leadership could reduce employee counterproductive work behavior through quality of work-life, while transactional leadership increases this behavior. Furthermore, the quality of work-life cannot mediate the effect of transactional leadership on counterproductive work behavior, while psychological empowerment cannot moderate the impact of transformational leadership on quality of work-life. (Sari & Raudatul, 2019)

This study aimed to investigate the effects of leadership styles on counterproductive work behavior, quality of working life, and psychological empowerment. The target population was employees in SOE Islamic banks in Malang Raya, Indonesia. A proportional random sampling was used to obtain a sample size of 160 from the 310 bank employees. SEM-PLS, a measurement and structural equation model was employed to explain the relationship between variables. The results showed that transformational leadership could reduce employee counterproductive work behavior through quality of work-life, while transactional leadership increases this behavior. Furthermore, the quality of work-life cannot mediate the effect of transactional leadership on counterproductive work behavior, while psychological empowerment cannot moderate the impact of transformational leadership on quality of work-life. (Sabran et al., 2022)

Human resources are seen as one of the most important assets that must be maintained, especially the existence of employees’ performance, which is needed for the sustainability of organizational performance. Factors which may affect the employees’ performance, are information and communication technology (ICT) and empowerment. Therefore, there is a need for human resources that are able to master technology quickly, adaptively and responsively to changing technologies. Also, it is necessary to empower employees that operate useful information and communication technology to effectively and efficiently complete their work. This study aims to determine the relationship of empowerment toward the organizational performance, to determine the role of ICT as a mediator of empowerment toward the organizational performance. A total of 200 questionnaires were distributed to employees Regional Drinking Water Company East Java Indonesia, and finally 128 questionnaires were collected and used as a sample in this study. The data were examined using smart Partial Least Squares (PLS). The results showed that empowerment has a direct effect on employee performance. In addition, information and communication technology mediated the effect of empowerment on employee performance. (Sabran et al., 2022)

Human Capital is undeniably a very important factor for economic growth. In this paper, we investigate the impact of Human Capital on growth using the Neoclassical and Endogenous Growth models. We use the Generalized Method of Moment (GMM) method with 8 different Human Capital proxies measured in terms of quantity and quality of education. Using the LSDV method, we find: (i) Human Capital plays a significant rolein explaining growth, (ii) Identical initial technology assumption cannot be ignored in the growth model, (iii) The selection of proxies in terms of quantity and quality of education is very influential on the conclusion of the impact of Human Capital. to growth. With the GMM method, it is concluded that followers will diffuse to catch-up leader, while countries that are close to the leader will take advantage of the power of innovation. Our results also reinforce the view that trade and institutions are two of the most influential factors in our model. Finally, it is important to examine the issue of income inequality in developing country growth models and the issue of reverse causality between education and economic growth. (Soegiarto et al., 2022)

Human resources are seen as one of the most important assets that must be maintained, especially the existence of employees’ performance, which is needed for the sustainability of organizational performance. Factors which may affect the employees’ performance, are information and communication technology (ICT) and empowerment. Therefore, there is a need for human resources that are able to master technology quickly, adaptively and responsively to changing technologies. Also, it is necessary to empower employees that operate useful information and communication technology to effectively and efficiently complete their work. This study aims to determine the relationship of empowerment toward the organizational performance, to determine the role of ICT as a mediator of empowerment toward the organizational performance. A total of 200 questionnaires were distributed to employees Regional Drinking Water Company East Java Indonesia, and finally 128 questionnaires were collected and used as a sample in this study. The data were examined using smart Partial Least Squares (PLS). The results showed that empowerment has a direct effect on employee performance. In addition, information and communication technology mediated the effect of empowerment on employee performance.(Ekowati et al., 2021)

1. Tujuan

2.1 Untuk Mengetahui Pelaksanaan perjanjian Konsinyasi pada Toko Amirah Frozen Food.

2.2 Untuk mengevaluasi apakah pencatatan penjualan Konsinyasi sesuai dengan Kajian Teori.

1. Manfaat Penelitian
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran atau masukan bagi pihak perusahaan dalam mengukur kinerja keuangan.
3. Salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Perguruan Tinggi sekaligus memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Kutai Kartanegara.
4. Tinjauan Pustaka
5. Pengertian Konsinyasi

Menurut Hadori Yunus (2013:141) definisi konsinyasi adalah “Konsinyasi merupakan suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu)”.

Menurut Dewi Ratnaningsih (2015:77) definisi konsinyasi adalah “Konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik ke pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian”.

Menurut Maria (2011:16) definisi konsinyasi adalah “Suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu”.

1. Pengertian Penjualan Konsinyasi

Utoyo Widayat (1999:125) menyatakan bahwa penjualan konsinyasi adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi. Hak milik barang, tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual.

Pengertian penjualan konsinyasi secara umum adalah kegiatan menitipkan barang oleh pengamanat (pihak yang menitipkan barang) kepada komisioner (pihak yang dititipkan barang) dengan perjanjian yang sudah disepakati bersama.

1. Penelitian Terdahulu
	1. Elmirita(2019), Universitas Pasir Pengaraian Rokan Hulu. “Evaluasi Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi dan Penyajiannya pada Laporan Laba Rugi di Ilham Mart Pasir Pengaraian.”
	2. Cici Tria Fauziah Ritonga (2016), Universitas Pasir Pengaraian. “Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada PT Surya Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian.”
	3. Darmawati (2018), Universitas Muhammadiyah Makassar. “Analisis Akuntansi Konsinyasi pada PT Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar”
2. Alat analisis

Penelitian terhadap laporan keuangan yang menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Data yang dianalisis adalah laporan keuangan laba rugi pada Toko Amirah Frozen Food. Penelitian ini menggunakan metode dokumentasi dan wawancara terhadap pihak-pihak yang bertanggungjawab dalam pencatatan akuntansi konsinyasi.

**DAFTAR PUSTAKA**

Ekowati, V. M., Sabran, Supriyanto, A. S., Pratiwi, V. U., & Masyhuri. (2021). Assessing the impact of empowerment on achieving employee performance mediating role of information communication technology. *Quality - Access to Success*, *22*(184), 211–216. https://doi.org/10.47750/QAS/22.184.27

Iskandar, I., Hutagalung, D. J., & Adawiyah, R. (2019). The Effect of Job Satisfaction and Organizational Commitment Towards Organizational Citizenship Behavior (OCB): A Case Study on Employee of Local Water Company “Tirta Mahakam” Kutai Kartanegara Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, *8*(3), 236. https://doi.org/10.26418/jebik.v8i3.35001

Sabran, Ekowati, V. M., & Supriyanto, A. S. (2022). The Interactive Effects of Leadership Styles on Counterproductive Work Behavior: An Examination Through Multiple Theoretical Lenses. *Quality - Access to Success*, *23*(188), 145–153. https://doi.org/10.47750/QAS/23.188.21

Sari, N. A., & Raudatul, A. (2019). Economics Development Analysis Journal The Impact of 900VA Electricity Tariff Adjustment on Household Consumption. *Economics Development Analysis Journal*, *8*(2), 200–214. http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj

Soegiarto, E., Palinggi, Y., Reza, F., & Purwanti, S. (2022). Human Capital, Difussion Model, And Endogenous Growth: Evidence From Arellano-Bond Specification. *Webology (ISSN: 1735-188X)*, *19*(2), 6265–6278.