BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam suatu bisnis keuntungan semaksimal mungkin adalah salah satu tujuan utama perusahaan didirikan, sehingga akan dilakukan cara apapun untuk mewujudkannya. Pengusaha akan terus melakukan persaingan yang beriringan dengan kegiatan ekonomi yang terus menerus mengalami kemajuan. Hal ini juga didorong dengan perubahan kebutuhan manusia itu sendiri. Sehingga para pelaku usaha terus menerus melakukan inovasi agar tujuan mereka mampu terwujud. Seiring dengan hal tersebut, timbullah perkembangan dalam hal kerja sama. Adanya kerja sama ini tentunya dimaksudkan untuk memperbaiki kondisi ekonomi suatu perusahaan serta masyarakat dapat dipenuhi kebutuhannya.

Perjanjian adalah hal yang mengikat satu orang dengan orang lain dalam suatu ketentuan. Istilah ini sering kita dengar dalam kehidupan sehari-hari. Adapun salah satu perjanjian dalam dunia usaha ada yang disebut dengan konsinyasi atau lebih mudah dipahami dengan istilah titip-jual.

Kita sering mendengar istilah titip-jual dalam usaha skala kecil seperti di toko kelontong. Namun kegiatan usaha seperti ini juga biasa dilakukan dalam usaha skala menengah bahkan dalam skala besar. Adapun pengertian dari konsinyasi adalah kegiatan dimana ada satu pihak sebagai pemilik barang yang menitipkan barang yang dimiliki untuk dijual oleh pihak lain sebagai penerima amanah, yang selanjutnya pihak yang menerima barang titipan ini memiliki tugas atau wajib untuk memperkenalkan dan menjualnya kepada calon pembeli yang selanjutnya jika barang sudah terjual, maka penerima barang titipan wajib membayar kepada pemilik barang sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati termasuk mengenai komisi penjualan didalamnya.

Dalam transaksi konsinyasi yang disebut dengan *consignor* adalah pemilik barang, sedangkan untuk pihak yang menerima barang titipan untuk dijualkan disebut sebagai *consignee*. Pihak

pemilik memiliki hubungan dengan agen penjual. Dalam hal pemberian amanat, *consignor* akan mencatat pengiriman kepada *consignee* dengan istilah barang-barang konsinyasi. Sedangkan *consignee* atau penerima amanat akan mencatat dengan istilah barang-barang komisi. Terkait hal-hal dalam serah terima barang konsinyasi telah tertulis dalam perjanjian yang disetujui kedua belah pihak.

Rendahnya resiko dalam sistem kerjasama ini menjadi salah satu pilihan suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Minimnya modal yang harus disediakan oleh penerima barang titipan menjadi salah satu faktor yang menarik. Cukup dengan menyediakan tempat maka kegiatan usaha bisa dilaksanakan. Terlaksananya sistem kerjasama ini dianggap memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak.

Oleh karena kondisi dan keadaan tersebut maka penulis tertarik untuk membuat buku yang berjudul "Akuntansi Pada Usaha Konsinyasi" yang akan membahas mengenai perlakuan akuntansi pada usaha-usaha konsinyasi ini.

B. Fokus dan Tujuan

Pembahasan didalam buku ini berfokus pada bagaimana perlakuan akuntansi pada penjualan konsinyasi. Dimana buku ini dapat digunakan oleh pelaku usaha yang ingin mengkombinasikan penjualannya, dalam artian tidak hanya menjual barang dagangannya sendiri namun dengan cara dititipkan. Atau pelaku usaha yang mencari inovasi penjualan agar penjualan bisa meningkat tanpa harus melakukan promosi atau mengeluarkan biaya iklan. Di dalam buku ini selain terdapat pembahasan teori dan materi mengenai akuntansi konsinyasi juga dilengkapi cara pencatatan (penjurnalan), penyelesaian masalah serta laporan keuangan yang bisa digunakan oleh pelaku usaha sebagai pedoman untuk pembukuan.

Tujuan penjualan konsinyasi sendiri sebagai alternatif untuk meningkatkan omset penjualan selain penjualan regular. Tidak hanya untuk pihak penitip barang saja, namun juga si penerima barang atau yang dititip barang sama-sama saling diuntungkan.

C. Manfaat dan Sistematika Penulisan

1. Manfaat

Dengan penerbitan buku ini penulis berharap dapat memberikan manfaat serta berguna bagi berbagai pihak, antara lain:

a) Manfaat Teoritis

Penulis berharap buku ini kedepannya bisa bermanfaat bagi semua kalangan, khususnya pelaku usaha. Sehingga dapat menambah informasi, memperluas pengetahuan, serta dapat menjadi panduan pembisnis kecil atau menengah jika berkeinginan menjalankan usaha konsinyasi.

b) Manfaat Praktis

Pernulis berharap buku ini kedepannya dapat menjadi referensi masyarakat baik digunakan sebagai literatur pembuatan karya ilmiah, maupun digunakan untuk panduan bisnis. Selain itu pembuatan buku ini dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai usaha konsinyasi.

2. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan dalam buku yang berjudul "Akuntansi Usaha Konsinyasi" ini membagi kedalam beberapa BAB namun tetap saling berhubungan satu dengan yang lainnya. Pada setiap bab menyajikan penjelasan yang berbeda-beda, sehingga pembaca lebih mudah memahami mengenai akuntansi usaha konsinyasi ini. Bab yang terdapat dalam penulisan buku ini yaitu: Konsinyasi, Akuntansi Konsinyasi, Penyajian dalam Laporan Keuangan, dan Contoh Kasus Penjualan Konsinyasi.

D. Novelty (Keterbaruan)

Dalam buku ini, penulis memberikan keterbaruan pada bagian penyajian laporan keuangan dan contoh kasus serta penyelesaiannya. Banyak pelaku usaha pada bidang ini, yaitu usaha konsinyasi yang masih minim dengan pelaporan keuangan. Hanya disajikan jurnal ataupun pencatatannya saja. Tidak dijelaskan laba atau rugi perusahaan. Padahal laporan keuangan ini, khususnya laporan laba atau rugi sangat penting bagi suatu perusahaan. Selain itu, buku ini juga terdapat contoh kasus yang bisa digunakan oleh calon pelaku usaha maupun pelaku usaha sebagai pedoman akuntansinya, misalnya pedoman untuk penjurnalan, penyelesaian serta pelaporan.