ANALISIS DAN IMPLEMENTASI METODE KONSINYASI PADA UMKM JRNY RECORDS YOGYAKARTA

Disusun Oleh :

Marezky Putra Sulaiman

18212076

Program Studi Diploma III Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2022

HALAMAN PENGESAHAN

MAKALAH

ANALISIS DAN IMPLEMENTASI METODE KONSINYASI PADA UMKM JRNY RECORDS YOGYAKARTA

Disusun Oleh :

Nama :	**Marezky Putra Sulaiman**
No. Mahasiswa:	**18212076**
Jurusan:	**Diploma III Akuntansi**

Telah disetujui oleh Dosen

Pembimbing pada tanggal :

06 Juni 2023

Dosen Pembimbing

(Chivalrind Ghanevi Ayuntari, SE., M.Acc., Ak., CA)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 06 Juni 2023
Penulis

Marezky Putra Sulaiman

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan kenikmatannya sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah yang berjudul "Analisis dan Implementasi Metode Konsinyasi pada UMKM JRNY RECORDS Yogyakarta". Makalah ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi pada Program DIII Fakultas Bisnis dan Ekonomika Jurusan Akuntansi di Universitas Islam Indonesia.

Dalam Penyusunan Laporan Magang ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan magang ini. Secara khusus kepada keluarga, kakak, teman-teman organisasi dan teman-teman seperjuangan yang telah memberikan dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa makalah ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat dibutuhkan penulis untuk menyempurnakan makalah ini dimasa yang akan datang. Harapan penulis, semoga makalah ini dapat bermanfaat serta menambah wawasan bagi pihak yang membutuhkan.

Wassalamualaikum warahmatulahi wabarakatuh

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PENGESAHAN i

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR GAMBAR 6

DAFTAR TABEL 7

BAB 1 PENDAHULUAN 1

1.1 Dasar Pemikiran Magang 1

1.2 Tujuan Magang 3

1.3 Target Magang 3

1.4 Manfaat Magang 3

1.5 Bidang Magang 4

1.6 Lokasi Magang 4

1.7 Jadwal Magang 5

1.8 Sistematika Penulisan 7

BAB II LANDASAN TEORI 7

2.1 Akuntansi Konsinyasi 7

2.1.1Pengertian Konsinyasi 7

2.1.2 Pengertian Penjualan Konsinyasi 7

2.2 Syarat Penjualan Konsinyasi 10

2.3 Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi 11

2.4 Kelemahan Penjualan Konsinyasi 14

2.5 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) 16

2.6 Dasar dan Model Pembukuan 19

2.7 Prinsip Rasio 21
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF 23
3.1 Data Umum 23
3.1.1 Dasar dan Model Pembukuan JRNY RECORDS 23
3.2 Data Khusus 25
3.2.1 Data dan Metode Analisis 25
3.3 Dampak pada Laporan Keuangan JRNY RECORDS 34
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN 36
4.1 Kesimpulan 36
4.2 Saran 36
DAFTAR PUSTAKA 38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 1. Peta Lokasi Pelaksanaan Magang 5
Gambar 3 1. Susunan Struktural Jrny Records 23

DAFTAR TABEL

Tabel 1 1 Jadwal Magang.....5
Tabel 3. 1. Laporan Keuangan 26
Tabel 3 2. Rasio Pendapatan Konsinyasi Terhadap Pendapatan Total 28

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Persaingan dalam dunia bisnis semakin sengit seiring berjalannya waktu. Perusahaan-perusahaan, baik yang kecil maupun besar, telah mengadopsi berbagai strategi penjualan seperti pesanan, tunai, angsuran, dan konsinyasi. Perusahaan harus mengikuti perkembangan ini agar dapat bersaing dengan pesaing sejenis. Untuk mengatasi tantangan dan kejenuhan pasar, banyak perusahaan yang mengambil langkah dengan menggunakan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi menjadi pilihan yang populer karena memiliki keuntungan, seperti modal terbatas dan mengurangi risiko kerugian jika produk yang dibeli tidak laku di pasaran. Pendekatan ini juga membantu menjaga keseimbangan pasokan barang di pasar dan memudahkan konsumen dalam mencari produk perusahaan tersebut. Penggunaan penjualan konsinyasi juga berfungsi sebagai strategi untuk memperluas jangkauan pemasaran produk perusahaan, karena memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam memasarkan produknya. Dengan menggunakan penjualan konsinyasi, perusahaan dapat dengan mudah menarik mitra kerja yang berpotensi menjadi rekanan dalam memasarkan produk mereka. Dengan memiliki banyak mitra yang bekerja sama, perusahaan dapat lebih mudah mencapai berbagai daerah yang menjadi target pemasaran mereka.

Dalam pengaplikasian metode pencatatan transaksi penjualan konsinyasi, terdapat beberapa prosedur pembukuan yang spesifik yang harus dipatuhi. Salah satunya adalah mengisolasi transaksi penjualan konsinyasi agar terpisah dari transaksi penjualan reguler. Hal ini penting agar pendapatan dan biaya yang terkait dengan barang konsinyasi dapat diidentifikasi dengan jelas. Selain itu, pendapatan dari penjualan barang konsinyasi harus diakui sesuai dengan PSAK 23, yaitu saat komisioner (seperti JRNY Records) menjual barang-barang tersebut kepada pihak

ketiga. Dalam pelaporan, penjualan barang konsinyasi perlu dilaporkan secara terpisah untuk memudahkan pengamanat atau *supplier* dalam melacak dan memverifikasi hasil penjualan. Penting juga untuk memelihara rekam jejak yang akurat mengenai barang konsinyasi yang diterima, dijual, dan dikembalikan ke pengamanat atau *supplier*, termasuk mencatat jumlah barang, tanggal penjualan, harga penjualan, dan komisi yang harus dibayar. Terakhir, JRNY Records perlu menjaga konsistensi dalam penggunaan metode pembukuan, baik metode aktual atau kas, serta mematuhi prinsip-prinsip akuntansi yang relevan. Dengan menerapkan prosedur-prosedur ini, JRNY Records dapat memastikan pencatatan yang akurat dan terpisah antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler, serta melaporkan hasil penjualan barang konsinyasi kepada pengamanat atau *supplier* secara tepat.

UMKM memiliki peran krusial dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia serta berkontribusi sebagai salah satu penggerak utama. Kehadiran UMKM menjadi penting karena mereka mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar yang sering kali lebih dinamis dibandingkan dengan perusahaan besar. Dukungan terhadap perkembangan UMKM sangat diperlukan untuk memperluas peluang usaha dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja. UMKM dapat menopang ekonomi masyarakat pada tingkat Nasional dan dapat memberikan kesejahteraan masyarakat Indonesia secara mandiri. Oleh karena itu UMKM harus dapat terus bersaing serta mampu menangkap setiap potensi yang ada sebagai bentuk kontribusi dalam perekonomian nasional (Judianto, 2018). UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memainkan peran yang sangat krusial dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Mereka bukan hanya menjadi bagian penting dari struktur ekonomi, tetapi juga merupakan salah satu penggerak utama di dalamnya. Keunikan UMKM terletak pada kemampuannya untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar yang sering kali lebih dinamis dibandingkan dengan perusahaan besar. Dalam lingkungan bisnis yang terus berubah dan beragam, UMKM mampu menyesuaikan produk, layanan, dan strategi bisnis mereka dengan fleksibilitas dan ketanggapan yang tinggi. Dukungan yang diberikan kepada UMKM

sangat penting, baik dalam bentuk kebijakan pemerintah, pelatihan, pembiayaan, atau akses pasar. Dengan dukungan yang memadai, UMKM dapat tumbuh dan berkembang, memperluas peluang usaha, serta menciptakan lebih banyak lapangan kerja bagi masyarakat. Dalam konteks ini, UMKM menjadi pilar yang kuat dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi, mengurangi disparitas sosial-ekonomi, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Dari latar belakang permasalahan diatas peneliti tertarik untuk melakukan pelaporan magang yang berjudul "**Analisis dan Implementasi Metode Konsinyasi Pada UMKM Jrny Records Yogyakarta"**

1.2 Tujuan Magang

Tujuan penulisan laporan ini untuk mengetahui perbedaan antara sistem sebelumnya yang terlebih dahulu kami analisis efisiensinya dan proses merumuskan implementasi yang tepat terhadap sistem yang mungkin bisa dimaksimalkan dari teori metode konsinyasi yang lebih sempurna pada UMKM Jrny Records Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Adapun target yang ingin didapat peneliti antara lain :

a. Membuat penyusunan sistem konsinyasi keuangan yang digunakan sebagai dasar penerapan konsinyasi pada Jrny Records.

1.4 Manfaat Magang

1. Bagi Mahasiswa
    a. Dapat memberikan masukan yang berguna bagi para pengusaha agar kedepannya para pengusaha dapat secara mandiri menyusun laporan keuangan dengan standar yang telah ditetapkan.
2. Bagi Jrny Records
    a. Mengetahui apakah penyusunan laporan keuangan sudah sesuai dengan SAK EMKM.

b. Sebagai evaluasi bagi Jrny Records dalam menerapkan penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan SAK EMKM.

3. Bagi Program Diploma III Akuntansi

a. Memberikan manfaat dan kontribusi dalam pengembangan ilmu akuntansi keuangan.

b. Memperluas sumber referensi untuk penyusunan laporan keuangan sesuai dengan realita di lapangan.

1.5 Bidang Magang

Akuntansi keuangan merupakan bidang yang dilaksanakan pada saat magang. Adapun tugas serta wewenang bagian pembukuan dengan metode konsinyasi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan produk di Jrny Records.

1.6 Lokasi Magang

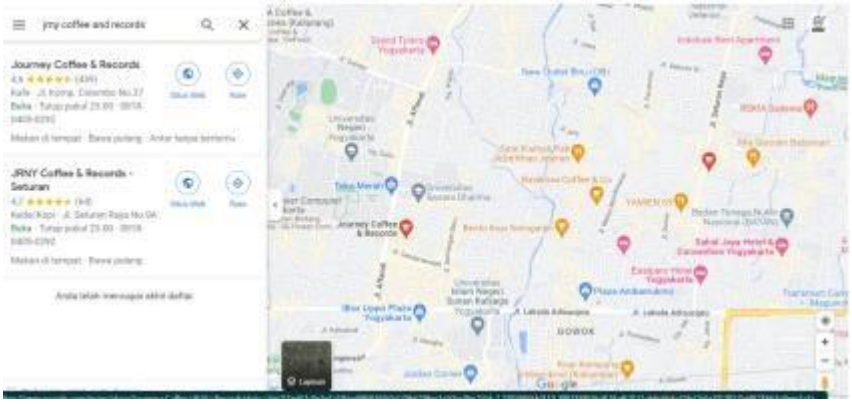
Kegiatan praktik magang dilaksanakan di :

Nama Perusahaan : Jrny Records

Alamat : Jln. Komplek Colombo No 37, Mrican, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

Telepon 089674466080

Kode Pos 55285



Gambar 1 1. Peta Lokasi Pelaksanaan Magang

Sumber : *google maps 2022*

1.7 Jadwal Magang

Jrny Records merupakan tempat yang dijadikan pelaksanaan magang, dimulai pada tanggal 1 Agustus 2022. Berlangsung selama 3 bulan dengan jam kerja mulai pukul 11.00 hingga 17.00 WIB dari hari senin hingga sabtu.

Tabel 1 1 Jadwal Magang

Tanggal	Hari	Jam Kerja	Kegiatan
1 Agustus	Senin	11:00 – 17:00	Penerimaan orientasi, pengenalan tim
2 - 6 Agustus	Selasa - Sabtu	11:00 – 17:00	Pemahaman tentang kopi dan proses pembuatan kopi
8 - 12 Agustus	Senin - Sabtu	11:00 – 17:00	Praktik pembuatan kopi dan latte art
15 – 19 Agustus	Senin – Sabtu	11:00 – 17:00	Pelatihan tata cara melayani pelanggan
22 – 26 Agustus	Senin – Sabtu	11:00 – 17:00	Pengetahuan tentang jenis-jenis musik dan pengaruhnya pada pengalaman pelanggan

29 Agustus – 2 September	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pembelajaran tentang manajemen persediaan dan inventarisasi
5 – 9 September	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pelatihan dalam mengoperasikan kasir dan sistem pembayaran
12 – 16 September	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pengetahuan tentang jenis-jenis kue dan makanan yang ditawarkan
19 – 23 September	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pemahaman tentang teknik penyeduhan teh dan minuman non-kopi
26 – 30 September	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pelatihan dalam pelayanan pelanggan yang ramah dan sopan
3 – 7 Oktober	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Praktik membuat minuman khas dan minuman musiman
10 – 14 Oktober	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pembelajaran tentang strategi pemasaran dan promosi usaha kafe
17 – 21 Oktober	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pelatihan dalam

			menjaga kebersihan dan sanitasi di area kerja
24 – 28 Oktober	Senin – Jumat	11:00 – 17:00	Pelatihan dalam menangani keluhan pelanggan
29 Oktober	Sabtu	11:00 – 17:00	Evaluasi magang, penyelesaian administrasi magang

1.8 Sistematika Penulisan

Terdapat empat bagian sistematika penulisan pada tugas akhir, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi ide magang, tujuan magang, target magang, area magang, jadwal magang, bidang magang dan sitematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan untuk meneliti dan pedoman dalam penyusunan tugas akhir serta mencari jawaban dari rumusan masalah.

BAB III ANALISIS DESKRIPTIF

Dalam bab ini membahas tentang gambaran umum penyusunan laporan keuangan yang berlaku pada Jrny Records.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini membahas tentang temuan dan rekomendasi dari bab sebelumnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Akuntansi Konsinyasi

2.1.1 Pengertian Konsinyasi

Ilmu akuntansi memainkan peran yang krusial dalam menjalankan operasional perusahaan di dunia bisnis dan usaha. Dengan menerapkan praktik akuntansi yang baik, perusahaan dapat meningkatkan tingkat profesionalitas dan kebijakan dalam pengambilan keputusan, dengan tujuan mendukung keberhasilan usaha tersebut. Menurut pendapat Ritonga, akuntansi adalah layanan yang menyediakan informasi keuangan berupa data kuantitatif dari suatu bisnis, yang berguna dalam pengambilan keputusan ekonomi dan penilaian berbagai pilihan dalam situasi tertentu (Ritonga & Syahrir, 2016).

Berdasarkan pengertian akuntansi yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan suatu bentuk pelayanan yang memberikan informasi dan data kuantitatif mengenai aspek keuangan suatu entitas, dengan tujuan digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi.

2.1.2 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Dalam sektor perdagangan, penjualan menjadi sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Kinerja perusahaan dapat dievaluasi melalui efektivitas pelaksanaan operasionalnya. Kegiatan penjualan menjadi fokus utama perusahaan, dan besarnya pendapatan sangat bergantung pada tingkat penjualan yang tercapai. Berdasarkan PSAK No. 23 pendapatan memiliki kriteria pengakuan penjualan konsinyasi, antara lain (Suzana, 2022):

1. Dalam transaksi penjualan konsinyasi, penerima barang (*consignee*) setuju untuk menjual barang atas nama pengirim (*consignor*).
2. Pengirim dapat mengakui pendapatan ketika barang terjual oleh penerima kepada pihak ketiga.
3. Penerima tidak menganggap barang yang akan dijual sebagai asetnya.

4. Pengirim mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut.
5. Pengirim menerima komisi atas penjualan yang dilakukan.

Konsinyasi adalah suatu mekanisme di mana pemilik barang menyerahkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan persyaratan yang telah disetujui sebelumnya. Pemilik barang, yang juga dikenal sebagai pengirim atau *consignor*, mengirimkan barang konsinyasi kepada pihak lain. Pihak yang menerima barang dan bertanggung jawab atas penjualan disebut penerima atau *consignee*, sedangkan barang yang diterima oleh pihak tersebut disebut sebagai barang komisi (NR & Dewi, 2015). Dengan kata lain Konsinyasi adalah sebuah bentuk kerja sama antara produsen atau distributor dengan penjual eceran. Dalam konsinyasi, produsen atau distributor menyerahkan barang dagangan kepada penjual eceran tanpa pembayaran di muka. Penjual eceran hanya membayar barang dagangan yang berhasil terjual kepada konsumen, sementara barang yang tidak terjual tetap menjadi milik produsen atau distributor. Dengan demikian, risiko atas stok yang tidak terjual berada pada produsen atau distributor, sementara penjual eceran memperoleh keuntungan dari komisi atau marjin yang diperoleh dari penjualan barang dagangan. Konsinyasi memberikan produsen atau distributor kesempatan untuk mencapai pasar yang lebih luas melalui jaringan penjual eceran tanpa harus mengeluarkan modal terlebih dahulu, sementara penjual eceran dapat menawarkan variasi produk kepada konsumen
tanpa harus membeli stok barang terlebih dahulu.

Menurut buku Ratnaningsih (2015), perjanjian konsinyasi mencakup hal-hal berikut:

1. Barang yang dititipkan oleh pengirim tetap menjadi kepemilikan pengirim dan dianggap sebagai bagian dari persediaan barang dagangan sampai barang tersebut terjual oleh penerima kepada pihak ketiga, dan hal ini dicatat dalam catatan persediaan.
2. Tidak ada pengakuan pendapatan atau laba kotor pada saat pengirim menyerahkan barang kepada penerima. Pendapatan baru diakui ketika barang tersebut terjual oleh penerima kepada pihak ketiga, sesuai

dengan kriteria pengakuan pendapatan yang dijelaskan dalam PSAK 23 paragraf 14.

3. Penerima berhak mendapatkan komisi atas penjualan barang kepada pihak ketiga sebagai imbalan dari perannya dalam menjual barang tersebut.

Penjualan konsinyasi melibatkan proses dimana pemilik barang menyerahkan fisik barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Secara hukum, pemilik tetap memegang hak kepemilikan atas barang tersebut sampai barang tersebut terjual oleh agen penjualan (Drebin, 2008). Dengan demikian, dapat dipahami bahwa penjualan konsinyasi melibatkan pemilik barang yang menyerahkan fisik barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Menurut hukum, hak kepemilikan atas barang tersebut tetap berada di tangan pemilik hingga barang tersebut berhasil terjual oleh agen penjualan. Menurut hukum, hak kepemilikan atas barang tetap berada di tangan pemilik sampai barang tersebut berhasil terjual oleh agen penjualan. Dalam hal ini, agen penjualan bertindak sebagai perantara antara pemilik barang dan pembeli potensial. Pemilik barang mempercayakan agen penjualan untuk menjual barang tersebut namun tetap memegang hak kepemilikan sampai transaksi penjualan selesai. Setelah barang terjual, pemilik akan menerima pembayaran atau komisi sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan sebelumnya. Konsinyor dan konsinyi melakukan penjualan konsinyasi dengan alasan, antara lain (Aulia, 2021):

a. Alasan Konsinyor
    1. Untuk memperluas jangkauan pemasaran, terutama untuk barang baru, barang dengan harga tinggi, dan barang dengan harga yang fluktuatif.
    2. Untuk mendapatkan keahlian khusus dalam penjualan.
    3. Untuk memiliki kontrol terhadap harga jual eceran.
b. Alasan Konsinyen
    1. Untuk menghindari risiko gagal dalam penjualan barang.

2. Untuk menghindari risiko kerusakan fisik dan fluktuasi harga.
3. Untuk mengurangi kebutuhan modal kerja.

c. Kontrak kerja, hak, dan kewajiban Konsinyi

1. Hak Konsinyi mencakup dua hal. Pertama, hak untuk menerima penggantian biaya dan imbalan dari penjualan. Kedua, hak untuk memberikan jaminan terhadap barang tersebut.
2. Kewajiban Konsinyi meliputi beberapa hal, yaitu bertanggung jawab dalam melindungi dan menjual barang konsinyasi, memisahkan secara fisik barang konsinyasi dari barang dagangan lainnya, serta secara rutin memberikan laporan mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi.

2.2 Syarat Penjualan Konsinyasi

Dalam penjualan konsinyasi, terdapat syarat-syarat yang telah ditetapkan dalam kontrak atau perjanjian konsinyasi antara pengirim dan penerima. Kontrak ini mencakup berbagai ketentuan dan kesepakatan yang harus dipatuhi selama proses penjualan konsinyasi berlangsung. Penyerahan barang berdasarkan konsinyasi harus dilakukan melalui kontrak tertulis yang menunjukkan hubungan antara pengirim dan penerima barang (Ritonga & Syahrir, 2016).

Dalam penjualan konsinyasi, terdapat persyaratan yang telah ditetapkan dalam kontrak atau perjanjian konsinyasi antara pengirim dan penerima. Kontrak ini mengatur berbagai ketentuan dan kesepakatan yang harus ditaati selama proses penjualan konsinyasi berlangsung. Pentingnya memiliki kontrak tertulis adalah untuk memastikan adanya dokumentasi yang jelas mengenai hubungan antara pengirim dan penerima barang dalam hal penyerahan barang berdasarkan konsinyasi. Kontrak ini akan memuat rincian seperti hak dan kewajiban kedua belah pihak, persyaratan pembayaran, pengaturan mengenai pengelolaan dan penjualan barang, durasi konsinyasi, serta perlindungan hukum bagi kedua belah pihak. Dengan adanya kontrak tertulis, pihak-pihak yang terlibat dapat memahami dan mematuhi persyaratan

yang telah disepakati serta menjaga kejelasan dan keabsahan hubungan bisnis konsinyasi yang berlangsung.

Adapun persyaratan dalam kontrak tertulis tersebut, antara lain (Saputra, 2020):

1. Pihak komisioner harus memberikan syarat kredit kepada pelanggan.
2. Pihak pengamanat harus mengganti beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner.
3. Pihak komisioner harus mendapatkan komisi atau laba.
4. Pihak komisioner melakukan pengiriman uang dan penyelesaian keuangan.
5. Pihak komisioner harus mengirim laporan penjualan.

2.3 Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi

Keuntungan penjualan konsinyasi

a. Keuntungan bagi pengamanat (*Consignor*) (Tombilangi, Mawikere, & Kapojos, 2022):

1. Memberikan kesempatan bagi produk untuk dijual secara meluas melalui toko yang sudah memiliki basis pelanggan.
2. Membantu memperkenalkan produk baru kepada masyarakat yang belum mengenalnya.
3. Membuka peluang untuk memiliki divisi penjualan di daerah tertentu.
4. Pengirim memiliki kendali penuh terhadap penetapan harga jual oleh penerima barang konsinyasi, sehingga agen hanya bertugas menjual barang dengan harga yang telah ditetapkan sebelumnya dan menerima komisi atas penjualan tersebut.
5. Jika penerima mengalami kebangkrutan, barang konsinyasi tidak akan disita.
6. Pengirim memiliki kesempatan untuk mengembangkan keahlian khusus dalam penjualan, terutama dalam penjualan produk seperti gandum, hasil pertanian, dan hewan ternak.

b. Keuntungan bagi Komisioner (*Consignee*)

1. Jika penjualan barang konsinyasi gagal, penerima tidak harus menanggung kerugian tersebut.
2. Biaya operasional penjualan konsinyasi ditanggung oleh pengirim, sehingga penerima tidak perlu mengeluarkan biaya tersebut.
3. Kerusakan barang konsinyasi dan fluktuasi harga bukan menjadi tanggung jawab penerima.
4. Penerima berperan sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk pengirim, sehingga kebutuhan modal kerja dapat dikurangi.
5. Komisi dari penjualan konsinyasi menjadi hak penerima.

c. Sistem Operasi Penjualan Konsinyasi

Dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi, pengamanat dan komisioner perlu melakukan kontrak perjanjian yang mengatur berbagai aspek. Kontrak perjanjian ini mencakup beberapa hal sebagai berikut (Savitri, 2022):

Pertama, pengirim bertanggung jawab atas biaya operasional yang dikeluarkan oleh penerima. Biaya-biaya ini meliputi transportasi, perbaikan, tenaga kerja, penyewaan gudang, dan berbagai biaya lainnya yang terkait dengan penjualan konsinyasi. Kedua, pengaturan harga jual dan syarat kredit harus sesuai dengan instruksi yang diberikan oleh pengirim. Penerima harus mematuhi harga jual yang telah ditentukan dan mengikuti syarat kredit yang telah disepakati. Ketiga, pengirim akan memberikan komisi dan keuntungan kepada penerima sebagai imbalan atas penjualan yang berhasil dilakukan. Hal ini menjadi salah satu insentif bagi penerima untuk aktif dalam menjual barang konsinyasi. Keempat, penerima memiliki kewajiban untuk melaporkan secara berkala mengenai barang yang telah terjual dan mengirimkan hasil penjualan kepada pengirim. Laporan ini memungkinkan pengirim untuk memantau perkembangan penjualan dan mengambil tindakan yang diperlukan. Terakhir, pengirim bertanggung jawab atas layanan purna jual atau garansi untuk barang yang telah dijual oleh penerima. Ini berarti pengirim harus siap memberikan

layanan purna jual kepada pelanggan yang membeli barang konsinyasi, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

Dengan adanya kontrak perjanjian ini, hubungan antara pengirim dan penerima dalam penjualan konsinyasi dapat terjalin dengan jelas dan saling menguntungkan. Kontrak perjanjian ini juga membantu mengatur tanggung jawab dan hak-hak kedua belah pihak dalam melaksanakan penjualan konsinyasi.

d. Hak dan Kewajiban Komisioner (Penerima Amanat)

Pihak komisioner memiliki hak-hak dalam penjualan konsinyasi yang meliput (Safitri, 2022)i:

Pertama, pihak komisioner berhak untuk memperoleh penggantian atas pengeluaran yang telah dikeluarkan untuk barang konsinyasi dan menerima imbalan dari penjualan barang tersebut. Pengeluaran ini meliputi berbagai biaya seperti transportasi, asuransi, pajak, penyimpanan, penanganan, perbaikan di bawah garansi, dan biaya lain yang ditanggung oleh pengirim. Pihak komisioner berhak untuk mendapatkan pengembalian atas biaya yang telah dikeluarkan dan memperoleh imbalan sesuai dengan kesepakatan dalam penjualan konsinyasi.

Selain itu, pihak komisioner juga berhak untuk menawarkan garansi standar untuk barang konsinyasi yang dijual. Dalam hal ini, pengirim terikat pada syarat-syarat garansi yang ditawarkan oleh pihak komisioner. Garansi ini memberikan jaminan kepada pembeli atas kualitas dan keandalan barang konsinyasi yang dijual.

Di sisi lain, pihak penerima amanat memiliki beberapa kewajiban yang harus dilakukan dalam penjualan konsinyasi:

Pertama, pihak penerima amanat harus melindungi barang konsinyasi dengan memperhatikan sifat dan kondisi barang tersebut atas nama pemilik. Hal ini berarti penerima harus menjaga agar barang konsinyasi tetap dalam kondisi yang baik dan terlindungi dari kerusakan atau kehilangan selama proses penjualan.

Selanjutnya, pihak penerima amanat memiliki kewajiban untuk menjual barang konsinyasi dengan harga yang telah ditentukan. Jika tidak ada ketentuan harga yang spesifik, penerima harus menjual barang dengan harga yang menguntungkan pemilik. Penerima bertanggung jawab untuk memperoleh nilai penjualan yang optimal untuk barang konsinyasi tersebut.

Selain itu, penerima amanat juga harus memisahkan barang konsinyasi dari barang dagangan lainnya dengan memberikan tanda khusus. Hal ini penting agar barang konsinyasi dapat dikenali dengan jelas dan tidak bercampur dengan barang lain yang tidak terkait dengan penjualan konsinyasi.

Terakhir, pihak penerima amanat diharapkan untuk mengirimkan laporan secara rutin mengenai perkembangan penjualan barang konsinyasi. Laporan ini mencakup informasi seperti penerimaan barang konsinyasi, barang yang telah terjual, harga penjualan, biaya penjualan, jumlah yang masih harus dibayar, dan jumlah uang yang dikirimkan. Laporan tersebut membantu pengirim memantau dan memahami perkembangan penjualan serta memastikan transparansi dalam proses penjualan konsinyasi.

Dengan memenuhi hak-hak dan kewajiban tersebut, hubungan antara pihak komisioner dan penerima amanat dalam penjualan konsinyasi dapat berjalan dengan lancar dan saling menguntungkan.

2.4 Kelemahan Penjualan Konsinyasi

Jika dilihat dari perspektif pasar, penjualan konsinyasi memiliki potensi untuk membuka peluang di pasar yang lebih luas karena dapat mengakses pasar yang sudah ada dengan produk yang ditawarkan. Namun, pengirim (*consignor*) perlu memperhatikan beberapa aspek terkait kelemahan dan risiko yang terkait dengan sistem penjualan konsinyasi, di antaranya (Narsudin, Ahmad, & Tan, 2014):

1. Kontrol atas produk: Pada penjualan konsinyasi, pengirim (*consignor*) melepaskan kepemilikan fisik barang kepada penerima (*consignee*). Hal ini berarti pengirim kehilangan kontrol langsung atas barang tersebut. Pengirim

perlu memastikan bahwa penerima mampu menjaga dan mengelola barang dengan baik untuk menjaga kualitas dan reputasi produk.

2. Risiko kehilangan atau kerusakan barang: Selama barang berada di bawah tanggung jawab penerima, ada risiko kerusakan atau kehilangan barang. Pengirim harus melakukan evaluasi terhadap reputasi dan keandalan penerima dalam mengelola dan menjaga barang konsinyasi dengan baik.
3. Tidak langsung mendapatkan pendapatan: Dalam penjualan konsinyasi, pengirim tidak langsung mendapatkan pendapatan saat barang diserahkan kepada penerima. Pendapatan baru diakui ketika barang terjual oleh penerima kepada pihak ketiga. Hal ini dapat mempengaruhi arus kas dan kebutuhan modal pengirim.
4. Risiko penjualan lambat atau tidak laku: Ada kemungkinan bahwa barang konsinyasi tidak terjual dengan cepat atau bahkan tidak laku di pasar. Pengirim harus siap menghadapi risiko ini dan mungkin perlu mengambil tindakan untuk mengoptimalkan penjualan atau menarik kembali barang yang tidak terjual.
5. Kesulitan dalam mengendalikan harga jual: Pengirim mungkin menghadapi kesulitan dalam mengendalikan harga jual barang konsinyasi. Hal ini karena penerima memiliki peran dalam menentukan harga jual eceran. Pengirim perlu melakukan komunikasi yang baik dengan penerima untuk memastikan harga yang sesuai dengan tujuan bisnis.

Dalam menghadapi risiko dan kelemahan ini, pengirim harus melakukan pemantauan dan pengawasan yang cermat serta menjalin komunikasi yang baik dengan penerima untuk meminimalkan potensi kerugian dan memaksimalkan keuntungan dari penjualan konsinyasi. Pihak pengamanat (*consignor*) dalam sistem konsinyasi menerima pembayaran dalam jangka waktu yang lebih panjang. Pembayaran hanya diterima setelah barang konsinyasi terjual, sehingga barang tersebut tidak dapat dijadikan sumber pendapatan yang dapat digunakan dalam jangka waktu tertentu selama masih berada di toko dan belum terjual.

2.5 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

   Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang sesuai dengan undang-undang No. 20 tahun 2008. Untuk menjelaskan definisi tersebut, dapat diuraikan sebagai berikut (Utama, 2019):

   Jenis usaha yang memperoleh penghasilan bersih dengan maksimal 50 juta, didefinisikan sebagai Usaha mikro dan omset terbesar sebesar 300 juta. Omset tersebut tidak terhitung atau termasuk dengan aset yang ada seperti tanah, bangunan, dan tempat usaha yang ditempati. Di sisi lain usaha kecil dapat diartikan sebagai kelompok usaha yang memiliki kekayaan bersih dari usaha dengan rentang 50 – 500 juta rupiah serta penjualan dalam rentang 300 juta – 2,5 miliar rupiah. Sama seperti usaha mikro, aset tidak mencakup tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha menengah, pada gilirannya, termasuk kelompok usaha dengan aset mulai dari 500 juta hingga 10 miliar rupiah, dan penjualan sebesar 2,5 miliar hingga 50 miliar rupiah. Aset dalam usaha menengah juga tidak mencakup tanah dan bangunan. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), Industri Kecil Menengah (IKM) merupakan kegiatan ekonomi dalam bentuk mengubah barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi, yang menggunakan tenaga kerja dalam rentang jumlah pegawai atau tenaga kerja 5 – 19 orang atau 20 – 99 orang. Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Depperindag) mendefinisikan IKM sebagai kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan setengah jadi, atau barang jadi menjadi barang bernilai lebih tinggi dengan nilai investasi antara 5 juta hingga 200 juta rupiah, tanpa termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Di sisi lain, industri menengah adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan setengah jadi, atau barang jadi menjadi barang dengan nilai investasi antara 200 juta hingga 10 miliar rupiah, juga tanpa termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2. Perkembangan Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Indonesia

Industri Kecil dan Menengah (IKM) memainkan peran penting dalam ekonomi Indonesia. IKM adalah sektor usaha yang memiliki skala produksi dan operasional yang relatif kecil, melibatkan modal terbatas, dan biasanya dikelola secara mandiri oleh pemilik usaha atau keluarga. Perkembangan IKM di Indonesia telah menjadi fokus perhatian pemerintah dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pembangunan di seluruh wilayah. Industri Kecil dan Menengah (IKM) memainkan peran penting dalam ekonomi Indonesia. IKM adalah sektor usaha yang memiliki skala produksi dan operasional yang relatif kecil, melibatkan modal terbatas, dan biasanya dikelola secara mandiri oleh pemilik usaha atau keluarga. Perkembangan IKM di Indonesia telah menjadi fokus perhatian pemerintah dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pembangunan di seluruh wilayah.

Berikut adalah beberapa faktor yang telah berkontribusi terhadap perkembangan IKM di Indonesia (Utama, 2019):

1. Kebijakan Pemerintah: Pemerintah Indonesia telah menerapkan berbagai kebijakan dan program untuk mendorong perkembangan IKM. Ini termasuk penyediaan akses pendanaan yang lebih mudah, pemberian insentif pajak, pelatihan dan pendampingan, akses pasar yang lebih luas, serta penyederhanaan prosedur perizinan.
2. Peran IKM dalam Perekonomian: IKM memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Mereka berperan sebagai penyedia lapangan kerja yang penting, mengurangi tingkat pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, IKM juga berperan dalam menjaga keberagaman produk, mempertahankan kearifan lokal, serta mendorong pengembangan ekonomi berbasis wilayah.
3. Potensi Pasar dalam Negeri: Indonesia memiliki pasar dalam negeri yang besar dan terus berkembang. IKM dapat mengambil manfaat dari pertumbuhan populasi, meningkatnya daya beli masyarakat, serta peningkatan kesadaran konsumen terhadap produk lokal. Hal ini

memberikan peluang bagi IKM untuk meningkatkan penjualan dan ekspansi usaha.

4. Perkembangan Teknologi: Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah memberikan dampak positif pada IKM. Dengan akses yang lebih mudah ke teknologi, seperti internet, platform *e-commerce*, dan media sosial, IKM dapat memperluas jangkauan pasar, mempromosikan produk secara efektif, dan meningkatkan efisiensi operasional.
5. Kolaborasi dan Kemitraan: Kolaborasi antara IKM dengan pihak lain, seperti lembaga pendidikan, lembaga riset, perusahaan besar, dan pemerintah, juga memberikan dorongan bagi perkembangan IKM. Kemitraan tersebut dapat meningkatkan akses terhadap pengetahuan, teknologi, sumber daya, dan pasar yang lebih luas.

Perkembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Indonesia masih menghadapi beberapa tantangan yang perlu diatasi. Salah satu tantangan tersebut adalah akses terbatas terhadap pendanaan. Banyak pelaku IKM kesulitan mendapatkan modal yang cukup untuk mengembangkan usaha mereka. Selain itu, kurangnya keahlian manajerial dan keterbatasan kapasitas produksi juga menjadi kendala yang perlu diatasi. Pelaku IKM perlu meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha dan meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Persaingan yang semakin ketat baik di pasar domestik maupun internasional juga menjadi tantangan bagi IKM. Dalam menghadapi persaingan tersebut, pelaku IKM perlu terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing secara efektif. Selain itu, mereka juga perlu memperluas jangkauan pasar dan mengoptimalkan pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk mereka. Meskipun menghadapi tantangan, potensi IKM sebagai motor penggerak ekonomi sangat besar. Dengan dukungan yang tepat dari pemerintah, pelaku usaha, dan pemangku kepentingan lainnya, IKM dapat terus dikembangkan dan memberikan manfaat yang signifikan bagi pembangunan ekonomi Indonesia. Dukungan tersebut dapat berupa kebijakan yang mendukung akses

pendanaan bagi IKM, program pelatihan dan pendidikan untuk meningkatkan keahlian manajerial, serta bantuan dalam pengembangan kapasitas produksi. Selain itu, kerja sama antara pelaku usaha IKM juga dapat menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada. Dengan sinergi dan kolaborasi yang baik, IKM dapat terus tumbuh dan berkontribusi secara positif terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia.

2.6 Dasar dan Model Pembukuan

Pembukuan adalah kegiatan penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Melalui pembukuan, data dan informasi keuangan yang mencakup aset, kewajiban, modal, biaya, dan harga dikumpulkan dan diorganisir dengan baik. Hal ini dilakukan melalui pencatatan transaksi keuangan secara sistematis dan terstruktur. Tujuan utama dari pembukuan adalah untuk menyediakan informasi keuangan yang relevan dan akurat kepada pihak yang berkepentingan, baik internal maupun eksternal perusahaan (Nur, 2020). Dengan memiliki catatan keuangan yang lengkap dan teratur, pengambilan keputusan yang tepat dapat dilakukan. Selain itu, pembukuan juga membantu dalam pengawasan dan pengendalian terhadap keuangan perusahaan. Melalui penyajian laporan keuangan, hasil dari pembukuan dapat diinterpretasikan dan dipahami dengan lebih baik oleh pihak yang berkepentingan. Laporan keuangan menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja, arus kas, serta perubahan ekuitas perusahaan. Dengan demikian, pihak internal perusahaan, seperti manajemen, dapat menggunakan informasi tersebut untuk mengambil keputusan yang tepat, sedangkan pihak eksternal, seperti investor, kreditor, dan otoritas perpajakan, dapat melakukan evaluasi terhadap kesehatan keuangan perusahaan. Dalam keseluruhan, pembukuan memiliki peran yang sangat penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Melalui pencatatan dan penyajian informasi keuangan yang akurat dan relevan, pembukuan memberikan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan yang bijaksana dan pengawasan yang efektif terhadap keuangan perusahaan.

Dasar dan Model Pembukuan adalah konsep-konsep yang digunakan dalam proses pencatatan, pengorganisasian, dan pelaporan transaksi keuangan suatu

perusahaan. Ini adalah kerangka kerja yang penting dalam akuntansi dan memberikan dasar yang kuat untuk menyajikan informasi keuangan yang akurat, dapat diandalkan, dan relevan.

Berikut ini beberapa teori dasar dan model pembukuan yang umum digunakan dalam praktik akuntansi (Nur, 2020):

1. Sistem Pembukuan Ganda *(Double-Entry Bookkeeping*):
    - Sistem pembukuan ganda adalah prinsip dasar dalam akuntansi yang menyatakan bahwa setiap transaksi keuangan harus memiliki setidaknya dua entri yang saling mengimbangi, yaitu debet dan kredit.
    - Prinsip ini didasarkan pada asumsi bahwa setiap transaksi memiliki dampak terhadap setidaknya dua akun yang berbeda dalam buku besar.
    - Dengan menerapkan sistem pembukuan ganda, perusahaan dapat menjaga keseimbangan dalam catatan keuangan dan mengidentifikasi kesalahan atau ketidakcocokan dengan lebih mudah.
2. Buku Besar (*General Ledger*):
    - Buku besar adalah buku akuntansi yang mencatat semua transaksi keuangan perusahaan dalam akun-akun yang relevan.
    - Setiap akun dalam buku besar mencatat saldo awal, transaksi yang terjadi, serta saldo akhir yang mencerminkan jumlah yang tersisa dalam akun tersebut.
    - Buku besar membantu dalam memantau dan melacak perubahan keuangan yang terjadi di berbagai akun dalam perusahaan.
3. Jurnal Umum (*General Journal*):
    - Jurnal umum adalah buku akuntansi yang mencatat secara kronologis setiap transaksi keuangan perusahaan.
    - Setiap entri dalam jurnal umum mencakup tanggal transaksi, deskripsi singkat, akun yang terlibat, dan jumlah debet serta kredit.
    - Jurnal umum digunakan sebagai tempat pencatatan awal sebelum entri tersebut dipindahkan ke buku besar.
4. Laporan Keuangan *(Financial Statements*):

- Laporan keuangan merupakan dokumen yang menghadirkan data keuangan suatu perusahaan dalam format yang terorganisir dan dapat dimengerti.
- Umumnya, laporan keuangan terdiri dari laporan laba rugi, neraca, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas.
- Laporan keuangan memberikan gambaran tentang prestasi keuangan perusahaan, termasuk pendapatan, pengeluaran, aset, utang, dan ekuitas.

5. Prinsip Akuntansi yang Berlaku Umum (*Generally Accepted Accounting Principles*):
   - Prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum adalah seperangkat aturan dan konvensi yang diakui secara luas dalam akuntansi.
   - Prinsip ini memberikan panduan tentang bagaimana transaksi keuangan harus dicatat, diukur, dan dilaporkan.
   - Contoh dari prinsip akuntansi yang berlaku umum termasuk konsistensi, kewajaran, pengakuan pendapatan dan biaya, pemisahan aset dan kewajiban, dan pengungkapan penuh.

2.7 Prinsip Rasio

Dalam analisis menggunakan pendekatan konsinyasi, terdapat beberapa rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas dan efisiensi pengelolaan konsinyasi. Berikut adalah beberapa rasio yang digunakan dalam sebagai berikut (Dewi & Oktaviani, 2019):

1. Rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total

   Rasio ini mengukur seberapa besar pendapatan konsinyasi berkontribusi terhadap total pendapatan perusahaan. Rasio ini memberikan gambaran tentang sejauh mana bisnis mengandalkan pendapatan konsinyasi dalam keseluruhan pendapatan. Rasio ini dihitung dengan membagi pendapatan konsinyasi dengan pendapatan total perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin signifikan kontribusi pendapatan konsinyasi terhadap total pendapatan perusahaan.
2. Rasio Biaya Konsinyasi terhadap Pendapatan Konsinyasi

Rasio ini mengukur seberapa besar biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan konsinyasi dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan. Rasio ini membantu dalam mengevaluasi efisiensi operasional pengelolaan konsinyasi. Rasio ini dihitung dengan membagi biaya konsinyasi dengan pendapatan konsinyasi. Semakin rendah rasio ini, semakin efisien pengelolaan konsinyasi.

3. Rasio Laba Kotor terhadap Pendapatan Konsinyasi

   Rasio ini mengukur persentase laba kotor yang diperoleh dari pendapatan konsinyasi. Rasio ini membantu dalam mengevaluasi efektivitas dalam menghasilkan laba kotor dari operasi konsinyasi. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor dengan pendapatan konsinyasi. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik efektivitas pengelolaan konsinyasi dalam menghasilkan laba kotor.

4. Rasio Laba Operasional terhadap Pendapatan Konsinyasi

   Rasio ini mengukur persentase laba operasional yang diperoleh dari pendapatan konsinyasi setelah mempertimbangkan semua biaya operasional terkait. Rasio ini memberikan informasi tentang efektivitas pengelolaan konsinyasi dalam menghasilkan laba operasional. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional dengan pendapatan konsinyasi. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik efektivitas pengelolaan konsinyasi dalam menghasilkan laba operasional.

Sumber-sumber data yang digunakan untuk menghitung rasio-rasio ini adalah laporan keuangan perusahaan, seperti laporan laba rugi, laporan arus kas, dan neraca. Data ini tersedia dalam dokumen resmi perusahaan dan dapat ditemukan di situs web perusahaan, publikasi keuangan, atau melalui layanan data keuangan yang terpercaya.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Jrny Records

Jrny Records terbentuk pada pertengahan tahun 2019. *JRNY Coffee* berdiri terlebih dahulu kemudian disusul dengan pembangunan *JRNY Records* pada tahun 2021. Journey Coffee merupakan UMKM yang bergerak di bidang *food and beverage.* Sedangkan Journey Records bergerak dibidang retail rilisan fisik yang berhubungan langsung dengan konsinyasi dan pembagian royalti dari pegiat pegiat lingkup bisnis dunia hiburan yang mencetak karya mereka ke rilisan fisik. Dalam tahun ke-5 berdirinya, *JRNY Records* masih mencoba menjadi pelopor rilisan fisik terbaik di kota ini. adapun visi dan misi yang sarat akan nilai etos kerja musisi dan juga ditujukan untuk kesejahteraan para penggiat industri kreatif, *JRNY Records* selalu bergerak *visioner* dan juga tetap menjaga orisinalitas nilai *brand* yang dimilikinya.
Journey Records berdiri untuk menjawab dan mengisi celah permintaan dari rilisan fisik musisi musisi lokal maupun internasional. dengan harapan agar karya mereka bisa tetap didengarkan dan juga memiliki jejak arsip pencapaian yang telah mereka raih dalam bentuk *album*, biasanya dirilis dalam 3 format yaitu CD (*Compact Disc*), *Cassette*, dan *vinyl (*Piringan Hitam).

3.1.2 Profil Jrny Records

1. Gambaran Umum

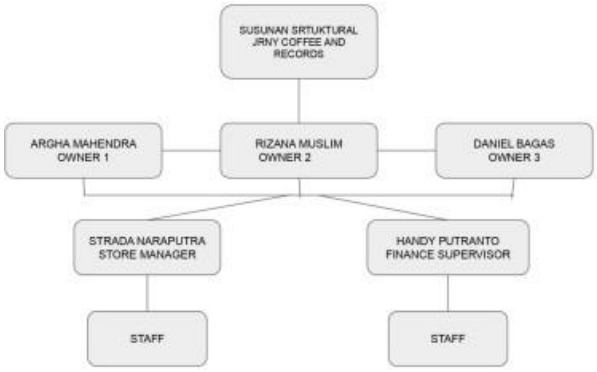
JRNY Records adalah UMKM yang bergerak di bidang *retail/resell* rilisan fisik dari musisi musisi lokal maupun internasional dan juga menjual beberapa *merch* band lokal dan *local brand apparel* yang ada di Kota Yogyakarta. adapun *partner* yang telah mempercayakan JRNY Records menjadi mitra resmi perdagangan brand mereka seperti *Demajors, Berita Angkasa, Loyal Desire, dan juga Niskala Merch.* perusahaan yang telah berdiri dari tahun 2019 ini bersikeras

untuk menjunjung tinggi *value* musik dan juga budaya pop pada setiap konsep yang ada di perusahaannya, baik segi *visual* dan *branding.* yang amat berbeda dari *coffee shop* lain terletak di lokasi toko rilisan fisik yang terletak di atap bangunan inti Jrny Records, para pelanggan bisa merasakan pengalaman menikmati kopi sambil menikmati aneka rilisan fisik dan buah tangan dari musisi favorit mereka di waktu yang sama.

2. Susunan Kepengurusan Berdasarkan wawancara singkat dengan pihak manajemen Jrny Records adapun Susunan Kepengurusan Jrny Records adalah sebagai berikut:

Owner	: Argha Mahendra
	Rizana Muslim
	Daniel Bagas
Store Manager	: Strada Nara Putra
Finance Supervisor	: Handy Putranto

3.



Gambar 3 1. Susunan Struktural Jrny Records

3.1.3 Dasar dan Model Pembukuan JRNY RECORDS

Penerapan dasar dan model pembukuan yang baik penting untuk memastikan informasi keuangan yang akurat, transparan, dan dapat dipercaya. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil keputusan yang baik, memenuhi persyaratan hukum dan perpajakan, serta menjaga hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan. Dasar dan Model Pembukuan yang digunakan oleh JRNY RECORDS dalam mengelola pendapatan konsinyasi adalah sebagai berikut:

Dasar Pembukuan:

1. Prinsip Akuntansi: JRNY RECORDS mengikuti prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, seperti Prinsip Akuntansi yang Berkelanjutan (*Going Concern)*, Konsistensi, Kewajaran, dan Pengungkapan Penuh (*Full Disclosure*).
2. Standar Akuntansi: Perusahaan mengacu pada standar akuntansi yang berlaku di negara atau wilayah hukum tempat perusahaan beroperasi. Contohnya, *International Financial Reporting Standards* (IFRS) atau *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP) yang berlaku di negara tersebut.

Model Pembukuan:

1. Sistem Pembukuan Ganda: JRNY RECORDS menerapkan sistem pembukuan ganda, yang mengacu pada prinsip dasar bahwa setiap transaksi keuangan harus mencatat dua entri, yaitu debet dan kredit, untuk menjaga keseimbangan dalam buku besar.
2. Buku Besar: Perusahaan menggunakan buku besar untuk mencatat transaksi keuangan secara terperinci dan memastikan pencatatan yang akurat. Buku besar mencakup akun-akun yang relevan, termasuk akun pendapatan konsinyasi, akun pendapatan lainnya, akun biaya penjualan, akun biaya konsinyasi, dan akun biaya lainnya.
3. Jurnal Umum: JRNY RECORDS menggunakan jurnal umum sebagai tempat pencatatan awal untuk setiap transaksi keuangan. Jurnal umum

mencatat secara rinci setiap entri transaksi, termasuk tanggal, deskripsi, akun yang terlibat, dan jumlah debet serta kredit.

4. Laporan Keuangan: Perusahaan menyusun laporan keuangan secara periodik, seperti laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas. Laporan-laporan ini mencerminkan hasil dari pembukuan yang dilakukan dan memberikan informasi yang relevan tentang kinerja keuangan perusahaan.
5. Pengendalian Internal: JRNY RECORDS menerapkan pengendalian internal yang memadai dalam proses pembukuan untuk memastikan keakuratan dan keandalan informasi keuangan. Hal ini mencakup pemisahan tugas, pemeriksaan silang, dan dokumentasi yang lengkap.

Penerapan dasar dan model pembukuan yang baik menjadi penting bagi JRNY RECORDS untuk menghasilkan laporan keuangan yang akurat, transparan, dan dapat dipercaya. Hal ini memberikan kepercayaan kepada pemangku kepentingan perusahaan, termasuk pemilik, investor, dan pihak terkait lainnya.

3.2 Data Khusus

Pada bab ini, penulis ingin membahas lebih lanjut mengenai Analisis Laporan Keuangan Atas Laporan Keuangan JRNY RECORDS YOGYAKARTA

3.2.1 Data dan Metode Analisis

1. Data

Dalam menganalisis laporan keuangan JRNY RECORDS YOGYAKARTA menggunakan analisis konsinyasi, langkah pertama yang penting adalah mengidentifikasi pendapatan konsinyasi yang terdapat dalam laporan keuangan. Identifikasi yang baik akan membantu memahami sejauh mana transaksi konsinyasi berkontribusi terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Tabel 3. 1. Laporan Keuangan

Uraian	Tahun	
	2019	**2020**
Pendapatan Konsinyasi	15.000.000	18.500.000
Pendapatan Lainnya	25.000.000	30.000.000
Total Pendapatan	40.000.000	48.500.000
Biaya Penjualan	12.000.000	14.500.000
Biaya Konsinyasi	4.000.000	5.000.000
Biaya Lainnya	6.000.000	7.500.000
Total Biaya	22.000.000	27.000.000
Laba Kotor	18.000.000	21.500.000
Biaya Operasional	8.000.000	9.500.000
Laba Operasional	10.000.000	12.000.000
Pendapatan Bunga	1.000.000	1.200.000
Pendapatan Lainnya	500.000	600.000
Biaya Bunga	300.000	350.000
Laba Sebelum Pajak	11.200.000	13.450.000
Pajak Penghasilan	2.800.000	3.362.500
Laba Bersih	8.400.000	10.087.500

Dalam analisis menggunakan pendekatan konsinyasi, fokus utama akan berada pada pendapatan konsinyasi dan biaya konsinyasi. Pendapatan konsinyasi adalah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa yang dikonsinyasikan oleh JRNY RECORDS. Sedangkan biaya konsinyasi adalah biaya yang terkait dengan pemeliharaan, pengiriman, atau pengelolaan barang atau jasa yang dikonsinyasikan. Dengan menggunakan data dalam tabel di atas, akan dianalisis rasio atau perbandingan yang relevan untuk mendapatkan wawasan tentang efektivitas dan efisiensi pengelolaan konsinyasi JRNY RECORDS.

2. Metode Analisis

Analisis Konsinyasi

Tujuan menggunakan metode analisis konsinyasi pada laporan keuangan dari JRNY RECORDS adalah sebagai berikut:

a. Identifikasi Kesalahan Pencatatan

   Metode analisis konsinyasi membantu dalam mengidentifikasi adanya kesalahan pencatatan pendapatan konsinyasi dalam laporan keuangan JRNY RECORDS. Dalam kasus ini, analisis konsinyasi dapat mengungkapkan bahwa pendapatan konsinyasi diakui senilai nominal, yang merupakan kesalahan pencatatan. Tujuan utama adalah untuk mengidentifikasi dan memperbaiki kesalahan pencatatan agar laporan keuangan mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya.

b. Evaluasi Pengakuan Pendapatan Konsinyasi

   Metode analisis konsinyasi membantu dalam mengevaluasi metode pengakuan pendapatan konsinyasi yang digunakan oleh JRNY RECORDS. Dalam contoh ini, pengakuan pendapatan konsinyasi dengan nilai nominal dianggap tidak tepat. Melalui analisis konsinyasi, tujuan adalah untuk menentukan metode pengakuan yang paling tepat, seperti pemotongan konsinyasi dengan metode presentase, yang akan memberikan gambaran yang lebih akurat tentang pendapatan konsinyasi yang dihasilkan.

c. Pengendalian Pendapatan Konsinyasi

   Analisis konsinyasi membantu dalam mengendalikan pendapatan konsinyasi perusahaan. Dengan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang pendapatan konsinyasi dan dampaknya terhadap kinerja keuangan, tujuan adalah untuk mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas pendapatan

konsinyasi. Hal ini dapat mencakup pengendalian biaya, peningkatan strategi penjualan, dan perbaikan manajemen konsinyasi secara keseluruhan.

d. Pengambilan Keputusan Strategis

Dengan menggunakan metode analisis konsinyasi, JRNY RECORDS dapat membuat keputusan strategis yang didasarkan pada pemahaman yang lebih baik tentang pendapatan konsinyasi. Analisis ini dapat membantu dalam mengembangkan strategi penjualan yang lebih efektif, mengevaluasi kinerja mitra konsinyasi, dan mengoptimalkan manajemen persediaan. Tujuan akhirnya adalah untuk meningkatkan profitabilitas dan pertumbuhan bisnis melalui pengambilan keputusan yang informasional dan tepat.

Dengan menerapkan metode analisis konsinyasi pada laporan keuangan JRNY RECORDS, tujuannya adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang pendapatan konsinyasi, mengidentifikasi dan memperbaiki kesalahan pencatatan, serta mengoptimalkan manajemen konsinyasi untuk mencapai tujuan bisnis yang lebih baik.

- Rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total

Berikut adalah perhitungannya:

Tabel 3 2. Rasio Pendapatan Konsinyasi Terhadap Pendapatan Total

Uraian	**Tahun**	
	2019	**2020**
Pendapatan Konsinyasi	15.000.000	18.500.000
Pendapatan Total	40.000.000	48.500.000

Rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total = (Pendapatan Konsinyasi / Pendapatan Total) x 100

Menggunakan data dari tahun 2019, kita dapat menghitung rasio tersebut sebagai berikut:

Rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total 2019 =

(15,000,000 / 40,000,000) x 100 = 37.5%

Dengan demikian, rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total pada tahun 2019 adalah 37.5%.

Selanjutnya, untuk tahun 2020, kita dapat menghitung rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total sebagai berikut:

Rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total 2020 =

(18,500,000 / 48,500,000) x 100 = 38.14%

Dengan demikian, rasio Pendapatan Konsinyasi terhadap Pendapatan Total pada tahun 2020 adalah 38.14%.

Berdasarkan analisis ini, kita dapat melihat bahwa pendapatan konsinyasi JRNY RECORDS sebagai persentase dari pendapatan total mengalami peningkatan sedikit dari tahun 2019 ke tahun 2020. Ini menunjukkan bahwa pendapatan konsinyasi berkontribusi secara signifikan terhadap pendapatan keseluruhan perusahaan dan dapat menjadi faktor penting dalam analisis kinerja keuangan perusahaan.

- Rasio Biaya Konsinyasi terhadap Pendapatan Konsinyasi
  Untuk menghitung rasio Biaya Konsinyasi terhadap Pendapatan Konsinyasi dari JRNY RECORDS YOGYAKARTA, kita menggunakan laporan keuangan di atas.

Berdasarkan laporan keuangan, kita dapat menghitung rasio sebagai berikut: Rasio Biaya Konsinyasi terhadap Pendapatan Konsinyasi (2019) = (Biaya Konsinyasi 2019 / Pendapatan Konsinyasi 2019) x 100
= (4,000,000 / 15,000,000) x 100
= 26.67%

Rasio Biaya Konsinyasi terhadap Pendapatan Konsinyasi (2020) = (Biaya Konsinyasi 2020 / Pendapatan Konsinyasi 2020) x 100
= (5,000,000 / 18,500,000) x 100
= 27.03%

Dalam JRNY RECORDS YOGYAKARTA, rasio Biaya Konsinyasi terhadap Pendapatan Konsinyasi adalah 26.67% pada tahun 2019 dan 27.03% pada tahun 2020.

Melalui perhitungan rasio ini, kita dapat melihat persentase biaya konsinyasi relatif terhadap pendapatan konsinyasi JRNY RECORDS YOGYAKARTA. Rasio ini memberikan gambaran tentang efisiensi pengelolaan konsinyasi perusahaan. Semakin rendah rasio ini, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya konsinyasi relatif terhadap pendapatan konsinyasi.

- Rasio Laba Kotor terhadap Pendapatan Konsinyasi
  Untuk menghitung rasio Laba Kotor terhadap Pendapatan Konsinyasi dari JRNY RECORDS YOGYAKARTA, kita menggunakan laporan keuangan di atas. Berdasarkan laporan keuangan di atas, kita dapat menghitung rasio sebagai berikut:

  Rasio Laba Kotor terhadap Pendapatan Konsinyasi (2019) = (Laba Kotor 2019 / Pendapatan Konsinyasi 2019) x 100
  = (18,000,000 / 15,000,000) x 100

= 120%

Rasio Laba Kotor terhadap Pendapatan Konsinyasi (2020) = (Laba Kotor 2020 / Pendapatan Konsinyasi 2020) x 100
= (21,500,000 / 18,500,000) x 100
= 116.22%

Dalam laporan keuangan JRNY RECORDS YOGYAKARTA, rasio Laba Kotor terhadap Pendapatan Konsinyasi adalah 120% pada tahun 2019 dan 116.22% pada tahun 2020.

Melalui perhitungan rasio ini, kita dapat melihat persentase laba kotor relatif terhadap pendapatan konsinyasi JRNY RECORDS YOGYAKARTA. Rasio ini memberikan gambaran tentang efisiensi dan profitabilitas pendapatan konsinyasi perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin besar laba yang dihasilkan dari pendapatan konsinyasi, menunjukkan bahwa pengelolaan konsinyasi perusahaan tersebut efisien dan menguntungkan.

- Rasio Laba Operasional terhadap Pendapatan Konsinyasi
  Untuk menghitung rasio Laba Operasional terhadap Pendapatan Konsinyasi dari JRNY RECORDS YOGYAKARTA, kita menggunakan data dari laporan keuangan. Berdasarkan laporan keuangan JRNY RECORDS YOGYAKARTA, kita dapat menghitung rasio sebagai berikut:

  Rasio Laba Operasional terhadap Pendapatan Konsinyasi (2019) = (Laba Operasional 2019 / Pendapatan Konsinyasi 2019) x 100
  = (10,000,000 / 15,000,000) x 100
  = 66.67%

Rasio Laba Operasional terhadap Pendapatan Konsinyasi (2020) = (Laba Operasional 2020 / Pendapatan Konsinyasi 2020) x 100
= (12,000,000 / 18,500,000) x 100
= 64.86%

Dalam contoh ini, rasio Laba Operasional terhadap Pendapatan Konsinyasi adalah 66.67% pada tahun 2019 dan 64.86% pada tahun 2020.

Melalui perhitungan rasio ini, kita dapat melihat persentase laba operasional relatif terhadap pendapatan konsinyasi JRNY RECORDS YOGYAKARTA. Rasio ini memberikan gambaran tentang efisiensi operasional perusahaan dalam menghasilkan laba dari pendapatan konsinyasi. Semakin tinggi rasio ini, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya operasional dan menghasilkan laba dari pendapatan konsinyasi.

- Penyesuaian Laporan Keuangan dengan Konsinyasi, Berikut ini perhitungan secara detail untuk menentukan pendapatan konsinyasi yang seharusnya diakui dengan menggunakan metode pemotongan presentase sebesar 10%:

  Tahun 2019:
  Pendapatan Konsinyasi sebelum pemotongan = 15.000.000
  Pendapatan Konsinyasi yang seharusnya diakui = Pendapatan Konsinyasi sebelum pemotongan x Presentase pemotongan
  = 15.000.000 x 10% = 1.500.000

  Pendapatan Konsinyasi yang telah diakui sebelumnya = 15.000.000
  Pendapatan Konsinyasi yang seharusnya diakui = Pendapatan Konsinyasi sebelumnya - Pendapatan Konsinyasi yang seharusnya diakui
  = 15.000.000 - 1.500.000 = 13.500.000

Tahun 2020:
Pendapatan Konsinyasi sebelum pemotongan = 18.500.000
Pendapatan Konsinyasi yang seharusnya diakui = Pendapatan Konsinyasi sebelum pemotongan x Presentase pemotongan
= 18.500.000 x 10% = 1.850.000

Pendapatan Konsinyasi yang telah diakui sebelumnya = 18.500.000
Pendapatan Konsinyasi yang seharusnya diakui = Pendapatan Konsinyasi sebelumnya - Pendapatan Konsinyasi yang seharusnya diakui
= 18.500.000 - 1.850.000 = 16.650.000

Setelah melakukan analisis terhadap pembukuan konsinyasi JRNY Records, ditemukan adanya kesalahan dalam pengakuan pendapatan konsinyasi. Kesalahan ini terjadi karena pendapatan konsinyasi diakui dengan nilai nominal tanpa mempertimbangkan pemotongan yang seharusnya dilakukan. Untuk mengatasi kesalahan tersebut, diperlukan metode yang tepat dalam pengakuan pendapatan konsinyasi.

Salah satu metode yang paling tepat adalah dengan melakukan pemotongan konsinyasi berdasarkan presentase tertentu. Dalam hal ini, presentase pemotongan konsinyasi ditetapkan sebesar 10% dari total pendapatan konsinyasi sebelum pemotongan. Dengan menggunakan metode ini, pendapatan konsinyasi yang seharusnya diakui dapat dihitung dengan mengalikan total pendapatan konsinyasi sebelum pemotongan dengan presentase pemotongan yang telah ditetapkan.

Setelah melakukan perhitungan, pendapatan konsinyasi yang seharusnya diakui untuk tahun 2019 adalah sebesar 13.500.000, sedangkan untuk tahun 2020 adalah sebesar 16.650.000. Selanjutnya, dilakukan pengurangan antara pendapatan konsinyasi yang telah diakui sebelumnya dengan pendapatan

konsinyasi yang seharusnya diakui. Hal ini akan menghasilkan penyesuaian yang perlu dicatat dalam laporan keuangan JRNY Records.

Dengan menerapkan metode pemotongan konsinyasi berdasarkan presentase, JRNY Records dapat memperbaiki kesalahan dalam pencatatan pembukuan konsinyasi dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat. Penyesuaian ini penting untuk memberikan informasi yang tepat kepada para pemangku kepentingan dan memastikan transparansi dalam pelaporan keuangan perusahaan.

3.3 Dampak pada Laporan Keuangan JRNY RECORDS

Dampak pada Laporan Keuangan JRNY RECORDS akibat pemotongan pendapatan konsinyasi menggunakan metode presentase adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan Konsinyasi yang Dikurangi

   Setelah menerapkan metode pemotongan presentase, pendapatan konsinyasi yang diakui mengalami pengurangan. Hal ini mengakibatkan adanya perubahan pada laporan laba rugi (*income statement*) dan laporan laba ditahan (retained earnings). Pendapatan konsinyasi yang sebelumnya diakui secara penuh, sekarang dikurangi dengan persentase yang telah ditetapkan.
2. Laba Kotor yang Berubah

   Pendapatan konsinyasi yang dikurangi berdampak pada laba kotor perusahaan. Laba kotor adalah selisih antara pendapatan kotor (total pendapatan sebelum pemotongan) dan biaya penjualan, biaya konsinyasi, serta biaya lainnya. Dengan adanya pengurangan pendapatan konsinyasi, laba kotor akan mengalami perubahan.
3. Laba Operasional yang Berubah

Laba operasional merupakan selisih antara laba kotor dan biaya operasional perusahaan. Pengurangan pendapatan konsinyasi akan mempengaruhi laba operasional, sehingga terjadi perubahan pada laporan laba rugi.

4. Laba Sebelum Pajak yang Berubah

   Laba sebelum pajak adalah laba operasional dikurangi dengan pendapatan bunga, pendapatan lainnya, biaya bunga, dan pajak penghasilan. Perubahan pendapatan konsinyasi akan memengaruhi laba sebelum pajak, yang kemudian akan mempengaruhi perhitungan pajak penghasilan.

5. Laba Bersih yang Berubah

   Laba bersih adalah laba sebelum pajak dikurangi dengan pajak penghasilan. Dampak dari perubahan pendapatan konsinyasi akan tercermin pada laba bersih perusahaan.

Penerapan metode pemotongan presentase terhadap pendapatan konsinyasi akan mempengaruhi berbagai bagian dalam laporan keuangan JRNY RECORDS, khususnya laporan laba rugi dan laporan laba ditahan. Hal ini penting untuk memastikan keakuratan dan keandalan informasi keuangan yang disajikan kepada para pemangku kepentingan perusahaan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap pembukuan konsinyasi JRNY Records di Yogyakarta, dapat disimpulkan bahwa terdapat kesalahan dalam pencatatan pendapatan konsinyasi dimana pendapatan tersebut diakui dengan nilai nominal. Hal ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara nilai pendapatan konsinyasi yang seharusnya diakui dan nilai yang sebenarnya. Setelah dilakukan analisis lebih lanjut, metode yang paling tepat untuk mengatasi kesalahan tersebut adalah dengan melakukan pemotongan konsinyasi menggunakan metode presentase. Dengan metode ini, pendapatan konsinyasi yang seharusnya diakui dapat dihitung dengan mengalikan total pendapatan konsinyasi sebelum pemotongan dengan presentase pemotongan yang telah ditentukan. Selanjutnya, pendapatan konsinyasi yang telah disesuaikan dapat dikurangkan dengan pendapatan konsinyasi yang sebelumnya diakui.

4.2 Saran

Berdasarkan analisis tersebut, JRNY Records perlu melakukan perbaikan dalam pencatatan dan pengakuan pendapatan konsinyasi. Beberapa saran yang dapat diberikan adalah:

1. Membuat prosedur dan petunjuk yang jelas mengenai pencatatan dan pengakuan pendapatan konsinyasi. Hal ini akan membantu meminimalkan kesalahan dalam pembukuan konsinyasi di masa mendatang.
2. Melakukan pelatihan dan pendidikan kepada staf yang bertanggung jawab dalam pembukuan konsinyasi. Dengan meningkatkan pengetahuan dan

pemahaman mengenai metode konsinyasi dan prinsip akuntansi yang relevan, staf akan mampu melaksanakan tugas mereka dengan lebih baik.

3. Melakukan pengawasan dan audit internal secara rutin untuk memastikan keakuratan dan keandalan pembukuan konsinyasi. Hal ini penting untuk mendeteksi kesalahan atau penyimpangan sejak dini dan mengambil tindakan perbaikan yang sesuai.
4. Menggunakan sistem atau perangkat lunak akuntansi yang memadai untuk membantu dalam pencatatan dan pelaporan pendapatan konsinyasi. Sistem yang terintegrasi dan otomatis akan mempermudah proses pengolahan data dan meminimalkan risiko kesalahan manusia.

Dengan mengimplementasikan saran-saran di atas, JRNY Records diharapkan dapat meningkatkan akurasi dan keandalan pembukuan konsinyasi, sehingga informasi keuangan yang dihasilkan menjadi lebih akurat dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

Allan R. Drebin. (1991). *Advanced Accounting* (Akuntansi Keuangan Lanjutan), alih bahasa oleh Freddy Saragih. *Jakarta: Erlangga*.

Arpah. (2017). Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada Apotek Tanjung Banjarmasin. *Repository Kementrian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi*.

Aulia, Z. (2021). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Berdasarkan PSAK 23 pada Toko Samudera Baru Pancing. *Politeknik Harapan Bersama*.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2012). Statistik Indonesia 2012 *(Statistical Yearbook of Indonesia 2012)*. Jakarta. Badan Pusat Statistik (BPS).

Dewi, H. P., & Oktaviani, R. (2019). Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Konsinyasi Dan Biaya Penjualan Untuk Akuntabilitas Laporan Keuangan Pada PT Bumi Aksara Group. *Jurnal Akutansi dan Bisnis Krisnadwipayana*, *6*(3).

Narsudin, Ahmad, & Tan. (2014). *Training: Can It Be Tool to Boost Service-Oriented Citizenship Behaviors?. Asian Social Science, 10*(11').

NR, B., & Dewi, R. (2015). Pengaruh Kualitas Audit Terhadap Manajemen Laba Melalui Aktivitas Riil. *Kinerja, 19(1).*

Nur, S. W. (2020). Akuntansi Dasar: Teori dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan. Makassar: *Cendekia Publisher*.

Pinti, Elabe. (2013). Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha Pada Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam.

Ritonga, I. T., & Syahrir, S. (2016). Mengukur Transparansi Pengelolaan Keuangan Daerah di Indonesia: Berbasis Website. *Jurnal Akutansi dan Auditing Indonesia.*

Safitri, D. (2022). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Indo Star Solution Cabang Cv. Hanira Palembang. *Repository Universitas Tridinanti*.

Saputra, R. A. (2020). Perlakuan Akuntansi Transaksi Penjualan Konsinyasi Menurut Psak No. 23 Pada Mini Market Sinar Baru Karanganom. *Repository Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang*.

Savitri, N. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Konsinyas Dan Penenerimaan Kas Pada Brawijaya Istana Oleh-Oleh Kota Batu. *Institutional Repository UMM*.

Suzana, S. (2022). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, 8*(2).

Tombilangi, C. H., Mawikere, L. M., & Kapojos, P. M. (2022). Analisis Perlakuan Akuntansi Konsinyasi Berdasarkan Psak No.72 Pada Perum Bulog Kanwil Sulawesi Utara Dan Gorontalo. *Prosiding Nasional Seminat On Accounting UKMC, 1*(1).

Utama, I. D. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Era Digital di Kota Bandung. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya, 7*(1).

Widayat, Utoyo. (1999). Akuntansi Keuangan Lanjutan : Ikhtisar Teori dan Soal. *Jakarta: LPFE UI.*