

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan kemajuan zaman yang terus-menerus berkembang, semakin banyak perusahaan yang muncul dan tumbuh untuk bersaing di lingkungan bisnis. Persaingan tersebut cukup ketat karena kelangsungan aktivitas bisnis dipertaruhkan. Oleh sebab itu, perusahaan yang siap terjun ke dunia bisnis harus bertahan untuk menghadapi persaingan. Salah satu caranya dengan menciptakan strategi untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

Bidang usaha yang dapat ditempuh oleh perusahaan ada beberapa macam. Pertama, perusahaan yang memberikan suatu pelayanan kepada konsumen atau disebut perusahaan jasa. Kedua, perusahaan yang memproduksi suatu barang dari mentah hingga menghasilkan barang jadi atau disebut perusahaan manufaktur. Ketiga, perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak di bidang perdagangan tanpa memproduksinya atau disebut dengan perusahaan barang dagangan.

Penjualan merupakan peranan penting dalam menjalankan aktivitas usaha perdagangan. Melalui penjualan perusahaan memperoleh pendapatan dari sesuatu yang dijual. Namun tidak sedikit kendala yang dihadapi perusahaan untuk melakukan aktivitas usahanya. Misalnya persaingan dengan perusahaan sejenis, resiko awal memulai usaha, kualitas produk yang kurang baik, kesulitan memasarkan produk dan lain sebagainya. Oleh sebab itu, untuk meminimalisir resiko yang dihadapi, penjualan secara konsinyasi merupakan strategi yang dapat dilakukan oleh pendiri perusahaan.



Penjualan kosinyasi adalah penjualan yang terjadi dimana barang yang dijual tersebut merupakan milik salah satu pihak yang dititipkan ke pihak lain untuk dijual kepada masyarakat. Usaha ini juga dikenal sebagai usaha titipan atau usaha bagi hasil. Perusahaan tidak harus membeli dahulu dari pihak lain lalu dijual, namun hanya sebatas barang tersebut dititip untuk dijual. Penghasilan dari penjualan barang akan dibagi hasil antara kedua belah pihak.

On Market Go+ adalah salah satu jenis usaha dagang yang ada di Surabaya. Kegiatan utama On Market Go+ adalah melakukan penjualan barang di bidang *fashion* seperti pakaian, sepatu, kaos kaki, asesoris, bahkan perawatan tubuh seperti sabun mandi. Semua barang yang dijual memenuhi kriteria pasar mulai dari kalangan anak-anak, remaja dan juga orang tua. Perusahaan yang telah berdiri sejak 2015 ini melakukan penjualan secara konsinyasi dengan menjual barang titipan dari beberapa macam *brand* di Indonesia. Pendapatan On Market Go+ diperoleh dari komisi pembagian hasil atas penjualan yang terjadi.

Berbagai jenis usaha akan menetapkan perlakuan akuntansi yang berbeda-beda, begitupun penjualan atas konsinyasi. Penjualan konsinyasi memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan dengan penjualan pada umumnya. Beberapa hal yang ditimbulkan dari penjualan konsinyasi diantaranya penilaian barang konsinyasi, biaya-biaya yang dikeluarkan, pengakuan penjualan sesuai dengan periode yang seharusnya agar laba dapat diukur dengan akurat. Perlakuan akuntansi yang tepat dapat memberikan hasil yang baik bagi perusahaan dalam mengukur laba rugi yang diperoleh. Informasi keuangan yang tersaji akan menjadi tolak ukur perusahaan untuk memantau kemajuan penjualan, menilai kinerja dan pengambilan keputusan.



Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dari Rati (2016:3), menyatakan bahwa permasalahan timbul karena PD Toga Swalayan Palembang selaku komisioner menganggap barang konsinyasi sebagai persediannya sehingga mengakibatkan perhitungan laba dalam laporan keuangan tidak dapat diketahui dengan jelas. Padahal dalam penelitian Ritonga (2016:17) menegaskan bahwa penerapan pencatatan penjualan konsinyasi yang tepat mampu memperhitungkan laba dan menilai kinerja komisioner dalam melakukan penjualan barang konsinyasi.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan, On Market Go+ selaku komisioner menggunakan sistem penjualan konsinyasi menggunakan metode tidak secara terpisah. Metode ini menyebabkan antara penjualan konsinyasi dan reguler dicatat dan dilaporkan secara bersamaan sehingga tidak ada perbedaan antara penjualan konsinyasi dan regulernya. Transaksi penjualan konsinyasi harus diolah dengan tepat sesuai dengan rekening masing-masing sehingga menghasilkan laporan laba rugi yang akurat. Penempatan rekening yang keliru dapat menyebabkan pengukuran transaksi yang kurang tepat untuk menghasilkan laporan laba rugi yang baik. Contohnya adalah perusahaan mengakui beban ongkos angkut yang ditanggung oleh komisioner, pengukuran harga pokok penjualan reguler yang dibiayakan sehingga harga pokok penjualan yang digabungkan tidak mencakup harga pokok penjualan reguler, serta timbulnya pengakuan rekening persediaan barang dagangan sama dengan nilai harga pokok penjualan untuk tiap bulannya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk memilih penjualan konsinyasi sebagai tema yang diambil dengan judul **“PERLAKUAN**



AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA ON MARKET GO+ SURABAYA”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi yang diterapkan pada On Market Go+ Surabaya?
2. Bagaimana perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi yang layak pada On Market Go+ Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi yang diterapkan pada On Market Go+ Surabaya.
2. Untuk mengkaji kelayakan perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi pada On Market Go+ Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat yaitu:

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi pada perusahaan.



- b. Sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi pada perusahaan.

2. Manfaat praktis

a. Bagi penulis

Menambah pengetahuan dalam aktivitas penjualan yang terjadi secara konsinyasi dan menjadi sarana pembandingan antara teori yang ada dengan pengaplikasiannya pada perusahaan yang diteliti.

b. Bagi perusahaan

Menjadi bahan pertimbangan untuk mengevaluasi perlakuan akuntansi yang diterapkan apabila adanya ketidaksesuaian dengan teori akuntansi yang ada.

c. Bagi universitas

Menambah pengetahuan dan menjadikan penulisan ini sebagai referensi bagi mahasiswa/i Universitas Katolik Darma Cendika yang ingin mengkaji secara mendalam terkait topik yang dibahas.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Pembahasan mengenai penelitian ini meliputi perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi yang layak melihat dari On Market Go+ sebagai komisioner. Pada umumnya sistem penjualan konsinyasi memiliki dua metode, yaitu metode terpisah dan metode tidak terpisah. Dalam penelitian ini penulis akan membahas menggunakan satu metode, yaitu metode tidak secara terpisah untuk membandingkan antara perlakuan akuntansi On Market Go+ dengan standar



akuntansi yang sesuai. Data yang akan diteliti adalah data penjualan dan laporan laba rugi pada On Market Go+ bulan September 2018.





BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi menurut Halim (2015:65) menyatakan bahwa

“Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*.”

Menurut Wijaya, Paramita dan Taufiq (2018:774)

“Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu).”

Menurut Aliminsyah dan Padji dalam Wahyuni (2016:8)

“*Consignment* (konsinyasi) adalah barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (*consignor*). Penerima titipan barang tersebut (*consignee*) selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan”.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan yang terjadi karena perjanjian antara pihak yang menitipkan (pengamanat) dan pihak yang dititipkan (komisioner) sejumlah barang untuk dijual dan menimbulkan komisi atas nilai barang yang terjual.

2.1.2 Istilah Dalam Akuntansi Konsinyasi

Akuntansi konsinyasi memiliki beberapa istilah yang tidak ditemukan dalam penjualan regular pada umumnya. Halim (2015:65) menyatakan, “Barang-

barang yang dikirim oleh *consignor* disebut barang konsinyasi (*consignment out*) dan barang-barang yang diterima oleh *consignee* disebut barang komisi (*consignment in*).”

Menurut Arifin dalam Rati (2016:9) menyatakan bahwa,

Dalam pembahasan penjualan konsinyasi terdapat beberapa istilah yang bersangkutan dengan penjualan konsinyasi, yaitu:

1. Pengamanat (*consignor*), yaitu pihak yang memiliki barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijualkan.
2. Komisioner (*consignee*), yaitu pihak yang menerima titipan barang dari pengamanat untuk dijualkan.
3. Konsinyasi keluar (*consignment-out*), yaitu rekening yang digunakan oleh pengamanat untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada komisioner.
4. Konsinyasi masuk (*consignment-in*), yaitu rekening yang digunakan oleh komisioner untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik pengamanat yang dititipkan kepadanya.

2.1.3 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Beberapa karakteristik yang membedakan penjualan konsinyasi berbeda dengan penjualan regular oleh Halim (2015:65) yaitu,

- a) Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai persediaannya.



- b) Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai penjualan oleh pihak *consignor* sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.
- c) Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* harus diperhitungkan/diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaannya.
- d) Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi/komisi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*.
- e) *Consignor* dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

Waluyo dalam Wijaya, Paramita dan Taufiq (2018:774) juga menyatakan demikian yaitu,

- a) Hak pemilik terhadap barang-barang tersebut masih berada ditangan *consignor*, barang ini masih dilaporkan sebagai persediaan dalam laporan *consignor*.
- b) Selama barang-barang tersebut belum dapat terjual, baik oleh pihak *consignor* maupun *consignee* belum dapat diakui adanya pendapatan.
- c) Pihak *consignor* tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan barang tersebut terjual. Kecuali ada perjanjian lain.
- d) Komisioner bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang yang ditetapkan tersebut. Harga jual ke konsumen tetap terkontrol.



Berdasarkan pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa persediaan barang wajib diakui oleh *consignor* sebagai persediaannya, sedangkan pihak *consignee* tidak berhak untuk mengakuinya sebagai persediaan. Pendapat pada penjualan konsinyasi diakui ketika barang telah terjual. Pihak *consignor* bertanggung jawab atas biaya yang berhubungan dengan barang komisi dan pihak *consignee* bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang tersebut.

2.1.4 Keuntungan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (Consignor)

Keuntungan yang diperoleh oleh pengamanat (*consignor*) dalam melakukan kegiatan penjualan konsinyasi dinyatakan oleh Yunus dan Harnanto (2013:142), antara lain

1. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor terutama apabila:
 - a. Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak tertentu dan belum terkenal.
 - b. Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui *dealer* tidak menguntungkan.
 - c. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
2. Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak *consignee*. Jadi, lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau dealer.



3. Harga eceran barang-barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat, demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang siap dipasarkan dan stok barang-barang tersebut.

Berdasarkan pernyataan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi merupakan cara baik untuk membantu produsen atau pabrikan untuk memasarkan produknya apalagi ketika baru memulai usaha dan minim resiko karena barang yang dititipkan adalah milik pengamanat dan penjualan dan stok dapat dikontrol setiap bulan.

2.1.5 Keuntungan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)

Keuntungan yang diperoleh oleh komisioner (*Consignee*) dalam melakukan kegiatan penjualan konsinyasi dinyatakan oleh Waluyo dalam Wahyuni (2016:11) antara lain,

1. Konsinyi tidak dibebani resiko menanggung kerugian bila gagal dalam penjualan barang-barang konsinyasi.
2. Konsinyi tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti/ditanggung oleh pengamanat.
3. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab konsinyi hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk konsinyor.
4. Konsinyi berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi

Berdasarkan pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa komisioner memperoleh keuntungan yang baik karena tidak menanggung resiko kerugian ketika barang tidak laku terjual dan menerima komisi dari barang yang laku terjual. Komisioner yang baru memulai untuk melakukan kegiatan usaha juga



tidak perlu mengeluarkan modal yang cukup besar, karena barang yang dijual berasal dari pengamanat.

2.1.6 Perjanjian Konsinyasi

Penjualan konsinyasi terjadi karena adanya kesepakatan penjualan antara pengamanat dan komisioner untuk melakukan kegiatan usaha dalam bentuk konsinyasi. Dalam kesepakatan penjualan konsinyasi, pengamanat mengirimkan barang kepada komisioner, yang bertindak sebagai agen dalam menjual produk yang dimiliki oleh pengamanat. Komisioner menerima produk yang dikirim oleh pengamanat dan sepakat untuk menjaga produk tersebut sampai terjual. Komisioner akan menyerahkan uang yang diterima dari penjualan kepada pengamanat setelah dikurangi komisi penjualan dan biaya lainnya yang dibebankan kepada pengamanat sesuai kesepakatan (Martani, 2015:214).

Kesepakatan yang terjadi antara pengamanat dan komisioner harus disusun suatu surat perjanjian kerjasama tertulis untuk menunjukkan hubungan antara pengamanat sebagai pihak yang menyerahkan barang dengan komisioner sebagai pihak yang menerima dan menjual barang tersebut. Ratnaningsih dalam Rati (2016:13) menyatakan bahwa dalam kontrak perjanjian dalam transaksi konsinyasi berisi beberapa hal sebagai berikut:

1. Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak komisioner dan akan diganti oleh pengamanat. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner dalam proses penjualan konsinyasi akan diganti oleh pengamanat.



2. Bagaimana komisi untuk komisioner harus dihitung. Dalam hal ini, besar komisi yang akan diperoleh oleh komisioner akan diperhitungkan oleh pengamanat.
3. Kapan komisi harus dibayar. Pihak pengamanat dan komisioner akan menentukan tanggal pembayaran komisi atas hasil penjualan barang konsinyasi yang akan diberikan kepada pihak komisioner.
4. Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang. Pihak pengamanat dan komisioner akan menentukan tanggung jawab penagihan piutang yang biasanya akan diberikan kepada pihak komisioner. Selain itu, kerugian atas piutang ini akan ditanggung oleh pihak komisioner, dan sanksi atas kerugian piutang ini biasanya berupa pemblokiran barang-barang konsinyasi yang akan dikirim kepada komisioner. Pemblokiran akan dilakukan selama piutang belum dibayar oleh komisioner.
5. Syarat-syarat penjualan kepada langganan. Dalam hal ini ditentukan persyaratan yang diberikan oleh pengamanat atas penjualan barang yang akan dilakukan oleh komisioner, apakah penjualan barang konsinyasi akan dilakukan secara tunai atau kredit.
6. Frekuensi laporan dan pembayaran kepada pengamanat. Pengamanat dan komisioner menentukan jangka waktu penyerahan laporan penjualan konsinyasi. Selain itu, tanggal pembayaran yang akan dilakukan oleh komisioner atas barang-barang konsinyasi milik pengamanat.



2.1.7 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner

2.1.7.1 Pengakuan Penjualan Konsinyasi

Ikatan Akuntan Indonesia dalam kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan PSAK No. 1 Paragraf 82 (2012;1), menjelaskan bahwa definisi pengakuan adalah

“Pengakuan (*recognition*) merupakan proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur serta kriteria pengakuan. Pos yang memenuhi definisi suatu unsur harus diakui kalau ada kemungkinan bahwa manfaat ekonomi yang berkaitan dengan pos tersebut akan mengalir dari atau ke dalam perusahaan dan pos tersebut mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur dengan andal”.

Rau (2013:490) menyatakan bahwa

“Pengakuan adalah proses untuk mencatat atau memasukan secara formal suatu pos dalam akun dan laporan keuangan entitas. Salah satu masalah yang timbul dalam akuntansi adalah saat pengakuan pendapatan yang tepat, pendapatan diakui bila kemungkinan besar manfaat ekonomi akan mengalir ke perusahaan dan manfaat ini dapat diukur secara objektif, apabila terjadi kesalahan dalam menentukan kapan saat pendapatan diakui, akan mempengaruhi besarnya laba/rugi yang akan diterima perusahaan.”

Pada penjualan konsinyasi, *consignor* mengakui pendapatan hanya setelah menerima pemberitahuan penjualan dan penyerahan kas dari *consignee*. *Consignor* tetap mencatat barang jualan sebagai persediaan yang dilaporkan dalam laporan posisi keuangan, sementara *consignee* juga tidak mengakui persediaan konsinyasi sebagai asetnya (Martani, 2015:214).

Pengakuan dan pengukuran penjualan barang menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2014:PSAK 23.3) menyatakan bahwa

- a) Entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli



- b) Entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual
- c) Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal
- d) Kemungkinan besar manfaat ekonomik yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas lain
- e) Biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan transaksi penjualan tersebut dapat diukur secara andal

Pada kebanyakan penjualan eceran, penentuan kapan entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan kepada pembeli memerlukan pengujian atas keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli (IAI, 2014:PSAK 23.4).

Suatu entitas dapat mengakui pendapatan ketika barang terjual kepada pihak ketiga. Dalam hal keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomik mencakup jumlah yang ditagih untuk kepentingan prinsipal dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas entitas. Jumlah yang ditagih atas nama prinsipal bukan merupakan pendapatan. Sebaliknya, pendapatan adalah jumlah komisi yang diterima (IAI, 2014:PSAK 23.2).

Berdasarkan pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa komisioner mengakui pendapatan konsinyasi saat barang laku terjual kepada pihak ketiga. Jumlah pendapatan yang diakui sebesar komisi yang diperoleh sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian kerjasama dengan pengamanat.



Beberapa rekening yang terlibat dalam pengakuan penjualan konsinyasi dan akan dicatat oleh perusahaan terdiri dari:

Tabel 2.1
Pengakuan Penjualan Konsinyasi

PENGAKUAN SECARA TERPISAH	PENGAKUAN SECARA TIDAK TERPISAH
Rekening yang dibutuhkan : 1. Barang komisi / konsinyasi masuk <i>(Consignment-In)</i> 2. Pendapatan komisi 3. Piutang kepada Konsinyor 4. Utang Kepada Konsinyor	Rekening yang dibutuhkan : 1. Piutang kepada Konsinyor 2. Utang Kepada Konsinyor

Sumber: Ratnaningsih (2015:83-84)

2.1.7.2 Pengukuran Penjualan Konsinyasi

Pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengetahui dan memasukan setiap unsur laporan keuangan dalam neraca dan laporan laba rugi (Rau, 2013:490). Ikatan Akuntansi Indonesia menyatakan bahwa pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dengan pembeli atau pengguna aset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima oleh perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan (IAI, 2014:PSAK 23.2).

Berdasarkan pengertian diatas pendapatan diukur dengan terjadinya transaksi antara pembeli dengan penjual. Pada penjualan konsinyasi terdapat pengukuran atas pendapatan komisi seperti yang telah dinyatakan oleh Halim (2015:65) bahwa komisioner akan mendapatkan komisi apabila melakukan penjualan barang milik pengamanat. Nilai komisi merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak dan tertulis dalam surat perjanjian kerjasama antara



pengamanat dan komisioner. Apabila tidak ada perjanjian lain, semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan barang tersebut terjual menjadi pengeluaran bagi pihak pengamanat dan bukan pihak komisioner.

2.1.7.3 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Terdapat dua cara yang dipakai oleh pihak komisioner untuk mencatat penjualan konsinyasi yang diungkapkan oleh Wijaya, Paramita dan Taufiq (2018:774) antara lain pencatatan yang dilakukan secara terpisah dan tidak terpisah.

2.1.7.3.1 Pencatatan Dilakukan Secara Terpisah dari Penjualan Reguler

Dalam metode ini, transaksi konsinyasi pencatatan dan laba atas masing-masing penjualan konsinyasi dilakukan secara terpisah dari penjualan reguler. Apabila cara ini yang dipakai maka *consignee* harus membuat rekening barang komisi. Rekening ini akan didebet untuk semua beban yang di tanggung oleh *consignor* dan akan dikredit untuk semua hasil penjualan barang-barang komisi. Saldo debetnya merupakan piutang kepada *consignor* dan saldo kreditnya merupakan utang kepada *consignor*. Dengan demikian, rekening barang komisi menunjukkan hak dan kewajiban antara *consignor* dan *consignee*.



2.1.7.3.2 Pencatatan Dilakukan Tidak Secara Terpisah dari Penjualan Reguler

Dalam metode ini, transaksi konsinyasi pencatatan dan laba atas masing-masing penjualan konsinyasi dilakukan tidak secara terpisah dari penjualan reguler. Apabila cara ini yang dipakai, maka setiap terjadi penjualan dicatat kedalam rekening penjualan diikuti dengan pengakuan pembelian atau harga pokok penjualan. Cara pengakuannya dengan mendebet rekening pembelian atau harga pokok penjualan dan mengkredit rekening hutang pada *consignor*. Semua beban yang dikeluarkan oleh *consignee* dan ditanggung oleh *consignor* akan didebet ke rekening hutang kepada *consignor*. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada *consignor* tercermin pada saldo kredit dalam rekening utang kepada *consignor*.

Perbedaan rekening pencatatan transaksi penjualan konsinyasi dipaparkan oleh Ratnaningsih (2015:83-84) sebagai berikut

Tabel 2.2
Pencatatan Penjualan Barang Konsinyasi Bagi Pihak Konsinyi (*Consignee*)

PENCATATAN SECARA TERPISAH	PENCATATAN SECARA TIDAK TERPISAH
Penerimaan barang dari konsinyor : MEMO	Penerimaan barang dari konsinyor : MEMO
Uang muka yang dibayar : Barang Komisixxx Kasxxx	Uang muka yang dibayar : Utang Kepada Konsinyorxxx Kasxxx
Penjualan barang komisi : Kas/Piutang Dagang.....xxx Barang Komisi.....xxx	Penjualan barang komisi : Kas/Piutang Dagang.....xxx Penjualan.....xxx (sebesar harga jual) Beban Pokok Penjualan/ Pembelian.....xxx Utang Kepada Konsinyor.....xxx (sebesar harga jual – komisi)
Membayar/mengakui biaya yang menjadi tanggungjawab konsinyor : Barang Komisi.....xxx	Membayar/mengakui biaya yang menjadi tanggung jawab konsinyor : Utang Kepada Konsinyor.....xxx



Kas/Utang Biaya.....xxx	Kas/Utang Biaya.....xxx
Melaporkan hasil perhitungan penjualan dan mengirimkan pembayaran ke konsinyor: Barang Komisi.....xxx Pendapatan Komisi.....xxx Kas.....xxx	Melaporkan hasil perhitungan penjualan dan mengirimkan pembayaran ke konsinyor: Utang Kepada Konsinyor.....xxx Kas.....xxx

Berikut sistematika penjualan konsinyasi pihak komisioner bersumber dari Halim (2015:66)

Perusahaan AYO NGADEK (*Consignee*) di Malang bergerak dalam perdagangan barang-barang elektronik. Barang-barang tersebut dari perusahaan SIDO NGADEK (*Consignor*) di Surabaya. Perjanjian penjualan konsinyasi yang dibuat adalah sebagai berikut:

- 1) Komisi penjualan bagi *consignee* sebesar 25% dari hasil penjualan
- 2) Harga jual barang tersebut ditetapkan Rp 500.000/unit
- 3) Semua harga yang dikeluarkan untuk menjual barang itu ditanggung oleh *consignor*
- 4) Pihak *consignee* diberi kebebasan untk melakukan cara penjualan, yaitu tunai atau kredit. Namun, tanggung jawab pengumpulan piutang sepenuhnya ditanggung pihak *consignee*
- 5) Setiap akhir bulan, *consignee* harus membuat laporan dan mengirimkan uangnya kepada *consignor*

Berikut transaksi selama bulan Januari 2013:

- 1) Tanggal 02 Januari 2013 dikirim barang konsinyasi berupa 100 unit radio tape harga pokoknya RP 300.000, beban pengiriman Rp 150.000.
- 2) Selama bulan Januari dapat terjual secara tunai 100 unit.
- 3) Ongkos angkut penjualan lokal sebulan sebesar Rp 250.000.



Jurnal yang dibuat oleh *consignee* baik secara terpisah maupun secara tidak terpisah dari penjualan regulernya tampak sebagai berikut

Tabel 2.3
Pencatatan Penjualan Barang Konsinyasi Perusahaan AYO NGADEK
(Consignee) (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Pencatatan Secara Terpisah			Pencatatan Secara Tak Terpisah		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
Penerimaan barang	Tidak dijurnal			Tidak dijurnal		
Penjualan barang komisi	Kas Barang komisi	50	50	Kas Penjualan Pembelian/HPP Ht. kpd <i>consr</i>	50 37,25	50 37,25
Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi Kas	0,25	0,25	Ht. kpd <i>consr</i> Kas	0,25	0,25
Perhitungan komisi	Barang komisi Pendptn Komisi	12,5	12,5	Tidak dijurnal		
Pengiriman uang hasil penjln & laporan hasil penjualan	Barang komisi Kas	37,25	37,25	Ht. kpd <i>consr</i> Kas	37,25	37,25
Penjualan Komisi penjualan Ongkos angkt. penj Jmlh yg hrs disetorkan	50 12,50 <u>0,25</u> - 37,25					

Sumber: Halim (2015:67)

2.1.7.4 Pelaporan dan Penyajian Penjualan Konsinyasi

Berdasarkan kesepakatan yang dibuat antara kedua belah pihak, setiap akhir bulan pihak komisioner membuat laporan penjualan bulanan untuk barang konsinyasi yang telah terjual. Rahmawati dan Shofianti (2014:61) mengungkapkan bahwa “Salah satu kewajiban pihak komisioner adalah harus mengirimkan laporan berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi. Laporan yang dikirimkan oleh pihak komisioner ini disebut sebagai perkiraan penjualan konsinyasi (*account sales*). Laporan ini berisi informasi mengenai barang konsinyasi yang diterima, barang konsinyasi yang dijual, harga jual, biaya



penjualan, jumlah yang terhutang, dan jumlah komisi yang diterima pihak komisioner dan jumlah uang yang dikirimkan. Pihak komisioner harus menyelenggarakan catatan untuk mendukung laporan informasi yang tercantum dalam perkiraan penjualan konsinyasi”

Berikut bentuk penyajian laporan penjualan konsinyasi bersumber dari Yunus dan Harnanto (2013:145)

Tabel 2.4
Laporan Perhitungan Penjualan Konsinyasi

PT X		No: xx
		Tanggal xx/xx/xxxx
Perhitungan Penjualan untuk PT. Y		
Keterangan	Jumlah	
Penjualan		xxx
Biaya-biaya:		
Ongkos angkut	xxx	
Komisi	<u>xxx</u>	<u>xxx</u>
Penerimaan		
Uang Kas Sebesar		<u>xxx</u>
Catatan: sisa barang yang belum terjual sebanyak xx unit		

Selain membuat dan menyusun laporan penjualan, pelaporan dan penyajian penjualan konsinyasi juga disusun dalam sebuah laporan keuangan. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2014:PSAK 1.3) menyatakan tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, laporan keuangan menyajikan informasi keuangan mengenai entitas yang meliputi:

- a) Aset
- b) Liabilitas



- c) Ekuitas
- d) Penghasilan dan beban, termasuk keuntungan dan kerugian
- e) Kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik; dan
- f) Arus kas

Informasi tersebut, beserta informasi lain yang terdapat dalam catatan atas laporan keuangan, membantu penggunaan laporan keuangan dalam memprediksi arus kas masa depan entitas dan khususnya, dalam hal waktu dan kepastian diperolehnya arus kas masa depan.

2.1.8 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Barang-Barang yang Belum Laku Terjual

Pada kenyataannya, barang-barang yang dititipkan *consignor* kepada *consignee* belum laku terjual seluruhnya hingga pembuatan laporannya kepada pihak *consignor*. Menurut Halim (2015:72) menyatakan bahwa

“Apabila barang-barang konsinyasi belum laku terjual sampai dengan pembuatan laporannya kepada pihak *consignor*, maka pihak *consignor* harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan (baik oleh *consignor* maupun oleh *consignee*) yang melekat pada barang tersebut. Sehingga nilai akhir persediaan akhir barang tersebut adalah sebesar harga pokoknya ditambah dengan beban-beban yang terjadi dan menjadi hak/bagian persediaan akhir barang tersebut.”

Menurut Wijaya, Paramita dan Taufiq (2018:775)

“Pada akhir periode akuntansi apabila barang-barang konsinyasinya (barang komisi) belum seluruhnya laku dijual pada waktu pengamatan dan komisioner tutup buku maka laba yang direalisir atas barang-barang yang telah terjual harus dihitung.”



Menurut Arifin dalam Wahyuni (2016:20) menyatakan bahwa

“Barang konsinyasi milik si konsinyor yang dititipkan kepada konsinyi, ada kalanya tidak habis terjual atau dengan kata lain konsinyi belum mampu menjual seluruhnya sampai akhir periode akuntansi. Apabila terjadi hal yang demikian, maka konsinyor sebagai pemilik barang konsinyasi tersebut harus mengadakan pencatatan atau penyesuaian, maka laporan keuangan konsinyor tidak mencerminkan keadaan nilai barang dagangan yang sebenarnya. Bagi pihak konsinyi adanya barang konsinyasi yang belum laku terjual tidak mempengaruhi catatan barang dagangannya, sebab barang konsinyasi tersebut memang bukan barang dagangan miliknya sehingga dalam hal ini konsinyi tidak perlu mengadakan jurnal penyesuaian.”

Berikut sistematika akuntansi penjualan konsinyasi apabila terdapat barang-barang yang belum laku terjual menurut Halim (2015:72)

PT MESTI MAJU (*consignor*) adalah satu-satunya agen sepeda gunung yang ada di Jakarta menjual produknya atas dasar penjualan konsinyasi kepada PT MAJU TERUS (*consignee*) di Malang dengan perjanjian sebagai berikut:

- 1) Harga jual sepeda merk Asyik sebesar Rp 1.200.000
- 2) Komisi penjualan untuk *consignee* 30% dari penjualan
- 3) *Consignee* boleh mengeluarkan beban sehubungan dengan penjualan barang tersebut maksimal Rp 25 juta sebulan
- 4) *Consignee* diwajibkan membuat laporan perhitungan hasil penjualan dan pengiriman uangnya setiap akhir bulan

Berikut transaksi selama bulan Januari 2012:

- 1) Dikirim 2.000 unit sepeda merk Asyik harga pokoknya Rp 600.000
- 2) Total beban pengiriman Rp 10.000.000
- 3) Total beban asuransi pengiriman Jakarta-Malang RP 5.000.000
- 4) Total beban promosi yang dikeluarkan oleh *consignee* Rp 5.000.000
- 5) Selama sebulan dapat terjual sebanyak 1250 unit



- 6) Tanggal 31 Januari uang hasil penjualannya oleh *consignee* dilaporkan dan dikirim kepada *consignor*

Jurnal yang dibuat oleh *consignor* dan *consignee* dengan pencatatan terpisah dan tidak terpisah dair penjualan regulernya tampak pada halaman berikut

Tabel 2.5
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Terpisah dari Penjualan Reguleranya (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Consignor (menurut metode buku)			Consignee		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
Penerimaan 200 unit sepeda	Barang konsinyasi Persediaan	1.200	1.200	Tidak dijurnal		
Pembayaran ongkos kirim dan beban asuransinya	Barang Konsinyasi Kas	15	15	Tidak dijurnal		
Penjualan 1.250 unit sepeda	Tidak dijurnal			Kas Penj. konsinyasi	1.500	1.500
Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal			Barang komisi Kas	5	5
Perhitungan komisi (30% x 1.500)	Tidak dijurnal			Barang komisi Pendptn komisi	450	450
Pengiriman hsl pnjl	Kas Komisi penjualan Beban promosi Penj. konsinyasi	1.045 450 5	1.500	Barang komisi Kas	1.045	1.045
Mencatat HPP & penyesuaian beban (lihat tabel 2.6)	BPP konsi By penj konsi Barang konsinyasi	750 12,5	762,5	Tidak dijurnal		

Sumber: Halim (2015:73)

Tabel 2.6
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Tidak Secara Terpisah dari Penjualan Reguleranya (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Consignor (menurut metode buku)			Consignee		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
Penerimaan 200 unit sepeda	Barang konsi Persediaan	1.200	1.200	Tidak dijurnal		
Pembayaran ongkos kirim dan beban asuransinya	Ongkos kirim Kas	15	15	Tidak dijurnal		
Penjualan 1.250 unit sepeda	Tidak dijurnal			Kas Penjualan HPP/Pembelian Utg kpd <i>consr</i>	1.500 1/045	1.500 1.045
Pembayaran beban	Tidak dijurnal			Utg kpd <i>consr</i>	5	



promosi				Kas		5
Perhitungan komisi	Tidak dijurnal			Tidak dijurnal		
Pengiriman hsl pnjl	Kas	1.045		Utg kpd consr	1.045	
	Komisi penj	450		Kas		1.045
	Beban promosi Penjualan	5	1.500			
Mencatat HPP & penyesuaian beban (lihat tabel 2.6)	HPP Penjualan	750		Tidak dijurnal		
	By konsi ditgkn	7,5				
	Ongkos kirim		3,75			
	Beban asuransi		1,875			
	Beban promosi		1,875			
	Barang konsi		750			

Sumber: Halim (2015:74)

Tabel 2.7

Alokasi Harga Pokok Penjualan dan Beban-Beban Kepada 1.250 Sepeda yang Terjual Dan 750 Sepeda Yang Belum Terjual (dalam ribuan rupiah)

Uraian	Jumlah yang dikirim 2.000 (100%)	Jumlah yang terjual 1.250 (62,5%)	Jumlah yang belum terjual (37,5%)
(1)	(2)	(3)	(4) = (2) - (3)
HPP Konsi @ 600	1.200.000	750.000	450.000
Ongkos kirim	10.000	6.250	3.750
Bbn asuransi pnggrmn	5.000	3.125	1.875
Beban promosi	5.000	3.125	1.875
Jumlah	1.220.000	762.500	547.500

Sumber: Halim (2015:75)

Berdasarkan pernyataan dan sistematika pencatatan diatas dapat disimpulkan bahwa barang-barang dalam akuntansi konsinyasi yang belum laku terjual tidak memengaruhi pihak komisioner, sedangkan memengaruhi pihak pengamanat yang perlu melakukan penyesuaian menggunakan metode terpisah maupun tidak terpisah.

2.1.9 Barang-barang Konsinyasi Yang Dikembalikan

Perlakuan atas barang konsinyasi yang dikembalikan diungkapkan oleh Wijaya, Paramita dan Taufiq (2018:775) sebagai berikut



“Apabila barang-barang konsinyasi dikembalikan kepada pengamanat (*consignor*), maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikreditkan dengan harga pokok yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas untuk menjual barang tersebut (ongkos angkut, biaya pengepakan, biaya perakitan dan biaya pengiriman kembali), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya-biaya itu dikapitalisasi sebagai bagian harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggihkan pembebanannya, karena tidak memberi manfaatnya dimasa yang akan datang. Dalam hal barang-barang dikembalikan karena rusak sehingga manfaatnya tidak lagi sebanding dengan harga pokoknya, maka penurunan nilai itu harus diakui sebagai kerugian. Jika biaya-biaya perbaikan diperlukan untuk dapat menjual barang-barang tersebut, maka biaya perbaikan (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan.”

2.1.10 Uang Muka dari Konsinyi

Perjanjian konsinyasi memungkinkan disertai persyaratan akan adanya uang muka yang harus dibayar oleh komisioner untuk barang – barang komisi (titipan) yang diterimanya. Apabila hal ini terjadi maka terhadap uang muka yang diterimanya itu harus dicatat sebagai “uang muka dari komisioner”. Jumlah uang muka yang diterima oleh pengamanat tidak boleh dikredit pada rekening barang-barang konsinyasi. Uang muka yang diterima dari komisioner harus disajikan sebagai hutang didalam laporan posisi keuangan sampai dengan perhitungan penyelesaian atas barang-barang yang telah laku dijual dibuat oleh komisioner yang bersangkutan. (Wijaya, Paramita dan Taufiq (2018:776)



Tabel 2.8
Ilustrasi pencatatan uang muka dari konsinyi

Jurnal oleh pengamanat		
Uraian	Debet	Kredit
Kas Uang muka komisioner	xxx	xxx
Jurnal oleh komisioner		
Uang muka pengamanat Kas	xxx	xxx

Diolah oleh peneliti

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

- 1) Penelitian yang dilakukan oleh Rati, tahun terbit 2016 dengan judul: “Penerapan Metode Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PD Toga Swalayan Palembang”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penerapan metode pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi pada PD Toga Swalayan Palembang, baik dengan menggunakan metode laba terpisah maupun metode laba tidak terpisah, serta untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyajikan perkiraan konsinyasi pada laporan laba rugi. Jenis data yang digunakan oleh peneliti adalah data sekunder yang berupa laporan laba rugi, neraca, daftar penjualan konsinyasi, dan laporan penjualan konsinyasi tahun 2015 dan data diperoleh dari wawancara, observasi, dan studi kepustakaan. Berdasarkan data yang diperoleh, peneliti menemukan beberapa permasalahan, yaitu perusahaan belum menerapkan pencatatan akuntansi konsinyasi yang sesuai dengan aturan akuntansi konsinyasi yang berlaku umum dan PD Toga Swalayan Palembang menganggap barang konsinyasi yang diterima sebagai persediaannya. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa belum



diterapkannya pencatatan penjualan konsinyasi mengakibatkan dalam penyajian laporan keuangan perhitungan laba antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler tidak dapat diketahui dengan jelas. PD Toga Swalayan Palembang mengakui barang konsinyasi yang diterima sebagai persediaannya, hal ini mengakibatkan jumlah persediaan dalam laporan keuangan tidak mencerminkan nilai persediaan yang sebenarnya. Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini antara lain

Tabel 2.9

Persamaan dan perbedaan penelitian Emi Rati dengan penelitian saat ini

Persamaan	Perbedaan
1) Penelitian terdahulu dan sekarang menggunakan akuntansi penjualan konsinyasi sebagai topik pembahasan	1) Penelitian terdahulu melakukan penelitian dengan laba terpisah dan tidak terpisah, sedangkan penelitian ini hanya menggunakan satu metode saja yaitu metode laba tidak terpisah
2) Penelitian terdahulu dan sekarang menggunakan komisioner sebagai objek penelitian	2) Penelitian terdahulu menggunakan data sekunder dari laporan tahun 2015, sedangkan penelitian ini membatasi data sekunder yang digunakan adalah bulan Agustus 2018
3) Penelitian terdahulu dan sekarang menggunakan jenis data primer dan sekunder yang diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan	

Diolah oleh peneliti

- 2) Penelitian yang dilakukan oleh Ritonga, tahun terbit 2016 dengan judul: “Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi PT. Surya Putra Sumatra II Pasir Pengaraian terhadap penjualan sepeda motor



type New V-ixion (KS), Jupiter MX CW, Mio Gt dan Vega RR DB pada setiap komisioner selama Priode 2014. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang diperoleh dari teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan penerapan pencatatan penjualan konsinyasi pada komisioner AB Motor lebih banyak menghasilkan labah dibanding komisioner lainnya, sehingga PT. Surya Putra Sumatra dapat menilai kinerja dari komisioner dalam melakukan penjualan barang konsinyasi. Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini antara lain

Tabel 2.10

Persamaan dan perbedaan penelitian Cici Tria dengan penelitian saat ini

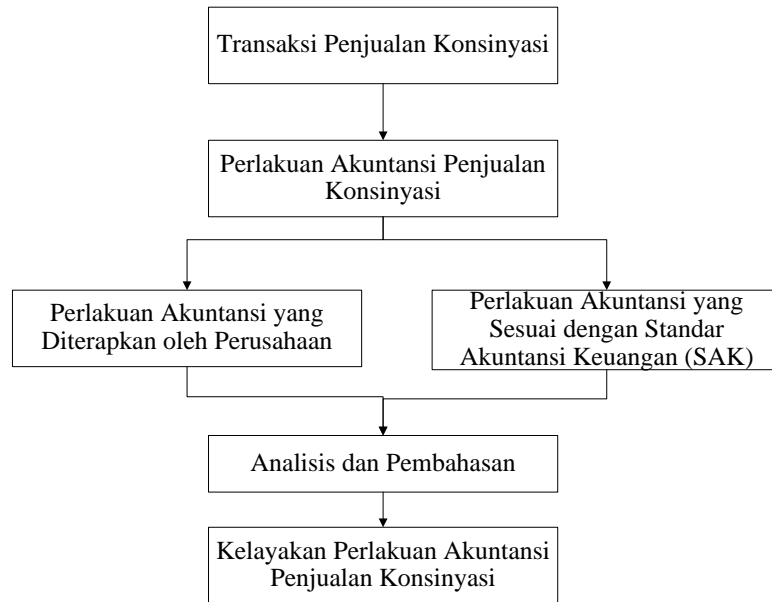
Persamaan	Perbedaan
1) Penelitian terdahulu dan sekarang menggunakan akuntansi penjualan konsinyasi sebagai topik pembahasan 2) Penelitian terdahulu dan sekarang menggunakan jenis data primer dan sekunder yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi	1) Penelitian terdahulu menggunakan pengamanat, sedangkan penelitian saat ini menggunakan komisioner sebagai objek penelitian. 2) Penelitian terdahulu melakukan penelitian dengan laba terpisah dan tidak terpisah, sedangkan penelitian ini hanya menggunakan satu metode saja yaitu metode laba tidak terpisah

Diolah oleh peneliti



2.3 Rerangka Pemikiran

Rerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut



Gambar 2.1
Rerangka Pemikiran Penelitian

Sumber: diolah oleh peneliti