

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI PADA CV. BINTAN HARAPAN
TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

Oleh :

JANNIFER CLAUDIA

NIM : 15622023



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2019

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI PADA CV. BINTAN HARAPAN
TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh :

JANNIFER CLAUDIA

NIM : 15622023

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2019

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI PADA CV. BINTAN HARAPAN
TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada:

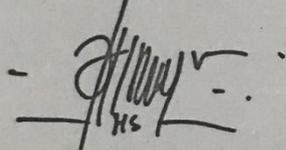
Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

Oleh :

Nama : JANNIFER CLAUDIA
NIM : 15622023

Menyetujui:

Pembimbing Pertama,



Hendy Satria, S.E., M.Ak.
NIDN. 1015069101 / Lektor

Pembimbing Kedua,



Budi Zulfachri, S.Si., M.Si.
NIDN. 1028067301 / Asisten Ahli

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Sri Kurnia, S.E., Ak., M.Si., CA.
NIDN. 1020037101 / Lektor

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI PADA CV. BINTAN HARAPAN
TANJUNGPINANG**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

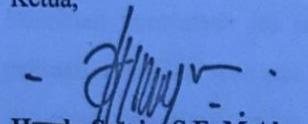
Nama : JANNIFER CLAUDIA

NIM : 15622023

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal Dua Puluh
Bulan Agustus Tahun Dua Ribu Sembilan Belas Dan Dinyatakan Telah
Memenuhi Syarat Untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,


Hendy Salgia, S.E., M.Ak.
NIDN. 1015069101 / Lektor

Sekretaris,


Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN. 1004117701 / Lektor

Anggota,


Octojaya Abrivoso, S.T., M.M
NIDN. 1005108903 / Asisten Ahli

Tanjungpinang, 20 Agustus 2019
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang,
Ketua,


Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak., CA.
NIDN. 1029127801 / Lektor

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jannifer Claudia
NIM : 15622023
Tahun Angkatan : 2015
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,67
Program Studi / Jenjang : Akuntansi / Strata 1 (Satu)
Judul Skripsi : Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan
Konsinyasi Pada CV. Bintang Harapan
Tanjungpinang.

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan hasil rekayasa maupun hasil karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata di kemudian hari ternyata saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 20 Agustus 2019

Penyusun,



JANNIFER CLAUDIA

NIM : 15622023

Halaman Persembahan

This work is dedicated to my beloved Mom and Dad.

~Dear Mom and Dad~

No matter how badly I failed,
I always knew that you would treat me like a winner,
without inspiration, drive, and support you gave me,
I might not be the person I am today.

Thank you for being there for me.

~I love you both~



MOTTO

"Take up one idea. Make that one idea of your life. Think of it, dream of it, live on that idea. Let the brain, muscles, nerves, every part of your body be full of that idea. And just leave every other idea alone. This is the way to success."

~Swarmi Vivekananda~

No matter how tough the chase is. You should always have the dream you saw on the first day. It'll keep you motivated and rescue you (from any weak thoughts)

~ Jack ma ~

Rasa takut hanya akan membuatmu lemah dan kehilangan kepercayaan diri. Hadapilah rasa takut itu dan terushlah melangkah.

~Mario Teguh ~

Never give up. Today is hard, tomorrow will be worse, but the day after tomorrow will be sunshine."

~ Jack Ma ~

Don't worry about failures, worry about the chances you miss when you don't even try
~Jack Canfield~

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang”**. Penyusunan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE), jurusan Akuntansi program Strata 1 pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menghadapi banyak kesulitan, namun penulis mendapatkan dukungan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Charly Marlinda, S.E.,M.Ak.,Ak.,CA, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, S.E.,M.Si.,Ak.,CA, Selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, S.E.,Ak.,M.Si.,CA, Selaku wakil ketua II dan sebagai ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Hendy Satria, S.E.,M.Ak, selaku sekertaris ketua program studi dan sekaligus dosen pembimbing I yang selama proses penyusunan skripsi telah memberikan dorongan, masukan, saran, petunjuk, bimbingan, dan ilmunya.
5. Bapak Budi Zulfachri, S.Si.,M.Si, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya, memberikan saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Bapak/Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang yang telah membimbing dan memberikan ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan.
7. Staf BAAK dan BAUK Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang yang telah memberikan bantuan, semangat serta motivasi dalam hal penyusunan skripsi.

8. Bapak Efendi, Selaku pimpinan dari CV. Bintang Harapan Tanjungpinang yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan pengamatan dan pengambilan data.
9. Adik satu-satunya yang tercinta, Michael Pangestu yang telah memberikan semangat serta motivasi.
10. Sahabat, teman dan rekan kerja yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam hal penyusunan skripsi.
11. Touvent Leisiago ialah senior juga selaku teman dekat yang selalu memberikan motivasi dan bantuan dalam penyusunan skripsi.
12. Teman-teman P1 akuntansi angkatan 2015 yang telah bersama-sama berjuang selama perkuliahan serta memberikan motivasi dan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.
13. Buat semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang sudah banyak membantu untuk terselesaikannya skripsi ini dengan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan, saran, dan kritik yang membangun untuk melengkapi dan menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata, Semoga skripsi yang telah disusun ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Tanjungpinang, 20 Agustus 2019
Penyusun

JANNIFER CLAUDIA
NIM : 15622023

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Pembatasan Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Kegunaan Penelitian.....	8
1.5.1 Kegunaan Ilmiah.....	8
1.5.2 Kegunaan Praktis.....	9
1.6 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Pengertian Penjualan	11
2.1.1 Jenis-Jenis Penjualan	12
2.2 Pengertian Penjualan Konsinyasi	14

2.2.1	Syarat Penjualan Konsinyasi.....	16
2.2.2	Karakteristik Penjualan Konsinyasi.....	17
2.2.3	Hak dan Kewajiban yang berhubungan dengan perjanjian konsinyasi.....	21
2.2.4	Pencatatan Penjualan Konsinyasi.....	24
2.2.5	Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (<i>Consignor</i>)	26
2.2.5.1	Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (<i>Consignor</i>) Dengan Metode Laba Terpisah	28
2.2.5.2	Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (<i>Consignor</i>) Dengan Metode Laba Tdk Terpisah..	30
2.2.6	Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (<i>consignee</i>)	32
2.2.6.1	Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (<i>consignee</i>) Dengan Metode Laba Terpisah	33
2.2.6.2	Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (<i>consignee</i>) Dengan Metode Laba Tdk Terpisah...	36
2.2.7	Alasan Mengadakan Perjanjian Konsinyasi.....	38
2.2.8	Penyajian Laba/rugi Penjualan Konsinyasi.....	40
2.3	Penjualan Reguler.....	41
2.4	Kerangka Pemikiran	43
2.5	Penelitian Terdahulu.....	43
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	48
3.1	Jenis Penelitian	48
3.2	Jenis Data.....	48
3.3	Teknik Pengumpulan Data	49
3.4	Teknik Pengolahan Data.....	51
3.5	Teknik Analisis Data	51
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52

4.1	Gambaran Umum Perusahaan	52
4.1.1	Objek Penelitian	52
4.1.2	Sejarah Singkat Perusahaan.....	52
4.1.3	Visi dan Misi Perusahaan	54
4.1.4	Struktur Organisasi.....	55
4.2	Prosedur Penjualan Barang Konsinyasi.....	58
4.2.1	Perjanjian Penjualan Konsinyasi	60
4.2.2	Prosedur Penerimaan Barang Konsinyasi	61
4.2.3	Proses Penjualan barang Konsinyasi Kepada Konsumen	63
4.2.4	Prosedur Pembayaran Hasil Penjualan Konsinyasi Kepada Pihak Konsinyor.....	64
4.3	Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi.....	65
4.3.1	Penerimaan Barang Konsinyasi.....	65
4.3.2	Penjualan Barang Konsinyasi.....	68
4.3.3	Pembayaran Kepada Consignor	73
4.4	Perbandingan Pencatatan Penjualan Konsinyasi Antara Metode Laba Terpisah dan Laba Tidak Terpisah	74
4.5	Penyajian Informasi Penjualan Konsinyasi	76
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	78
5.1	Kesimpulan.....	78
5.1	Saran	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

CURRICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penerimaan, Retur, Penjualan Konsinyasi, Total Penyerahan, dan Total Komisi Pada Bulan Januari Tahun 2019.....	5
Tabel 2.1 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (<i>Consignor</i>) Dengan Metode Laba Terpisah	29
Tabel 2.2 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (<i>Consignor</i>) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah.....	31
Tabel 2.3 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (<i>Consignee</i>) Dengan Metode Laba Terpisah	35
Tabel 2.4 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (<i>Consignee</i>) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah.....	37
Tabel 4.1 Data Penerimaan dan Retur Roti Bobo Bakery yang Dititipkan Pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang Bulan Januari 2019.....	66
Tabel 4.2 Data Penerimaan dan Retur Roti Morning Bakery yang Dititipkan Pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang Bulan Januari 2019.....	67
Tabel 4.3 Data Penjualan, Penyerahan dan Komisi Roti Bobo Bakery yang Dititipkan Pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang Bulan Januari 2019.....	69
Tabel 4.4 Data Penjualan, Penyerahan dan Komisi Roti Morning Bakery yang Dititipkan Pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang Bulan Januari 2019.....	71
Tabel 4.5 Perbandingan Pencatatan Jurnal Penjualan Konsinyasi Antara Metode Terpisah dan Tidak Terpisah Bagi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang Pada Roti Bobo Bakery Bulan Januari 2019	74
Tabel 4.6 Perbandingan Pencatatan Jurnal Penjualan Konsinyasi Antara Metode Terpisah dan Tidak Terpisah Bagi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang Pada Roti Morning Bakery Bulan Januari 2019	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	43
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang.....	55
Gambar 4.2 Prosedur Penjualan Barang Konsinyasi	59

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Data Penjualan Roti Bobo Bakery Bulan Januari 2019
- Lampiran 2 Data Roti Bobo Bakery Bulan Januari 2019
- Lampiran 3 Data Roti Morning Bakery Bulan Januari 2019
- Lampiran 4 Total Penjualan CV. Bintang Harapan Bulan Januari 2019
- Lampiran 5 Laporan Laba Rugi CV. Bintang Harapan Bulan Januari 2019
- Lampiran 6 Nota Roti Bobo Bakery
- Lampiran 7 Nota Roti Morning Bakery
- Lampiran 8 Sertifikat P-IRT Roti Morning Bakery
- Lampiran 9 Sertifikat P-IRT Roti Bobo Bakery
- Lampiran 10 Sertifikat Halal Roti Bobo Bakery
- Lampiran 11 Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 12 Plagiarism Checker

ABSTRAK

ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA CV. BINTAN HARAPAN TANJUNGPINANG

Jannifer Claudia. 15622023. Akuntansi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)
Pembangunan Tanjungpinang. Janniferclaudia1998@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur-prosedur penjualan konsinyasi, mengetahui kesesuaian pencatatan penjualan konsinyasi dan mengetahui kesesuaian penyajian penjualan konsinyasi yang disajikan dalam laporan laba/rugi pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, sumber data yang digunakan berupa data sekunder yaitu data penjualan barang konsinyasi, data penerimaan dan retur barang konsinyasi, produk-produk yang dititipkan oleh pengamanat serta laporan laba/rugi. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan studi kepustakaan, studi lapangan dan dokumentasi terhadap CV. Bintang Harapan Tanjungpinang.

Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa CV. Bintang Harapan Tanjungpinang dalam mencatat transaksi penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung), dimana laba transaksi konsinyasi yang digabung dengan laba transaksi reguler, sehingga tidak bisa dibedakan antara laba penjualan konsinyasi dengan laba penjualan reguler. Penyajiannya juga belum sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa, perusahaan sebaiknya menerapkan metode pencatatan secara terpisah agar dapat terlihat jelas laba yang diperoleh. Sebaiknya juga perusahaan mengikuti prinsip akuntansi yang berlaku umum. Sehingga dalam prakteknya akan lebih terarah dalam hal pencatatan penerimaan barang konsinyasinya maupun pencatatan pada saat penjualannya serta penyajiannya dalam laporan laba/rugi.

Kata Kunci : Akuntansi Penjualan, Akuntansi Konsinyasi, Metode Konsinyasi.

Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan, 20 Agustus 2019.
(xvi + 80 halaman + 11 tabel + 3 gambar + 12 lampiran)

Referensi : 19 buku (2009 – 2018) + 13 Jurnal (2009 – 2016)
Dosen Pembimbing I : Hendy Satria, S.E.,M.Ak.
Dosen Pembimbing II : Budi Zulfachri, S.Si.,M.Si.

ABSTRACT

ANALYSIS OF APPLICATION'S ACCOUNTING CONSIGNMENT SALES AT CV. BINTAN HARAPAN TANJUNGPINANG

*Jannifer Claudia. 15622023. Accounting. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)
Pembangunan Tanjungpinang. Janniferclaudia1998@gmail.com*

This study aims to determine the procedures of consignment sales, knowing appropriateness of consignment sales record and knowing appropriateness presentation of consignment sales which is presented in income statement of CV. Bintan Harapan Tanjungpinang with general accounting principles.

The method used is quantitative descriptive, data sources used in secondary data is consignment sales data, receipt data and consignment goods return, products which is deposited by consignor and income statement. Data collection technique in this research being made with library research, field research and documentation in CV. Bintan Harapan Tanjungpinang.

The results of this research known that CV. Bintan Harapan Tanjungpinang in recording consignment sales transaction by using the method of profit not separated (combined), where the consignment transaction profit which combined with regular transaction, profit can't be distinguished between consignment sales profit with regular sales profit. The presentation not suitable with general accounting principles.

From the research can be concluded that, company should using separate profit method so that profit can be seen clearly. Company also should following general accounting principles so that the practice more directed in recording the receipt of consignment goods as well as while recording in sale and presentation in income statement.

Keywords: Sales Accounting, Accounting Consignment, Consignment Method.

*Thesis Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan, August 20, 2019.
(xvi + 80 pages + 11 tables + 3 pictures + 12 attachment)*

Reference : 19 books (2009-2018) + 13 Journals (2009-2016)

Lecturer I : Hendy Satria, SE.,M.Ak.

Lecturer II : Budi Zulfachri, S.Si.,M.Si.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan kebutuhan manusia pada umumnya dan pengusaha khususnya yang semakin meningkat untuk mencapai keuntungan yang maksimal menyebabkan kegiatan ekonomi yang juga semakin berkembang. Hal ini menyebabkan para pengusaha melakukan kerjasama guna mendorong timbulnya inovasi untuk mendukung adanya suatu peningkatan perekonomian diberbagai aspek. Agar perusahaan mencapai keuntungan, salah satu kegiatan utama untuk mencapai tujuan tersebut yaitu penjualan.

Secara umum penjualan merupakan suatu aktivitas untuk memindahkan suatu barang atau produk yang dilakukan oleh perusahaan, baik itu berbentuk barang ataupun jasa yang ditawarkan, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan terdiri dari beberapa jenis, antara lain adalah penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi menurut (Yendrawati, 2012). Tujuan utama dari kegiatan penjualan yaitu untuk mendapatkan laba atau keuntungan dari produk yang dihasilkan oleh produsen. Dalam pelaksanaannya, tanpa adanya para pelaku yang berpengaruh didalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran penjualan tidak akan dapat dilakukan.

Akibat dari gejala-gejala tersebut menyebabkan munculnya berbagai perjanjian kerjasama diantara para pengusaha yang bertujuan untuk memperoleh laba/keuntungan dari perputaran roda perekonomian para pengusaha yang

semakin membaik serta juga untuk memenuhi salah satu kebutuhan masyarakat. Kita mengenal adanya beberapa strategi penjualan didalam praktek sehari-hari dan penjualan yang dilakukan perusahaan saat ini, seperti penjualan secara tunai, penjualan secara pesanan, penjualan secara angsuran, penjualan secara konsinyasi dan masih banyak lagi strategi penjualan yang dikenal dalam praktek perekonomian dan bisnis di Indonesia. Salah satu strategi penjualan yang terkenal didunia bisnis dan kerjasama yaitu penjualan konsinyasi atau biasa disebut penjualan titipan atau bisa juga disebut perjanjian bagi hasil.

Konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik barang kepada pihak lain untuk dipromosikan dan dijualkan dengan syarat dan harga yang telah diatur dalam perjanjian. Pemilik barang disebut pengamanat (*consignor*) dan barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi sedangkan pihak yang dititipi barang disebut komisioner (*consignee*) dan barang yang diterima disebut barang komisi yang dinyatakan oleh (Ratnaningsih, 2015).

Perjanjian kerjasama konsinyasi ini penerapannya banyak dilakukan oleh para pelaku-pelaku usaha baik dari skala kecil, skala menengah, maupun perusahaan besar. Kerjasama dengan menggunakan sistem konsinyasi merupakan kerjasama yang kegiatannya dengan cara pihak yang mempunyai barang atau produk menempatkan produknya dilokasi pihak yang dititipi, pihak yang dititipi berkewajiban menjual dan mempromosikan barang yang dititipkan dan pembayaran baru akan dilakukan jika barang yang dititipi sudah terjual oleh pemilik tempat dengan jangka waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian dengan dikurangi komisi dari hasil penjualan.

Hubungan antara komisioner dan pengamanat didasarkan pada kesepakatan para pihak yang dapat dituangkan dalam perjanjian atau ketentuan-ketentuan tertulis yang mengatur pelaksanaan kerja sama mencakup hal-hal sebagai berikut yaitu syarat penyerahan barang dan pembayaran, pengumpulan piutang, penyelesaian pembayaran oleh pihak komisioner kepada pengamanat pada jangka waktunya, pembagian komisi penjualan untuk kedua belah pihak, data laporan yang harus dikirimkan oleh komisioner kepada pengamanat.

Selain beberapa prosedur dan pencatatan yang terdapat dalam kesepakatan antara kedua belah pihak tersebut, undang-undang keagenan juga mengatur ketetapan hak kedua belah pihak yaitu hak milik barang tetap berada dipihak pengamanat pada saat pengiriman barang. Pengamanat tidak mencatat sebagai penjualan barang dan sebaliknya komisioner tidak mencatatnya dalam pembelian. Hak milik baru akan berpindah tangan jika, barang tersebut telah terjual oleh pihak komisioner kepada konsumen, saat ini pengamanat baru akan mencatat sebagai penjualan dan membentuk piutang pada komisioner, dan sebaliknya komisioner mencatatnya sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan terhadap barang konsinyasi.

Transaksi penjualan konsinyasi dalam hal metode pencatatannya terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak komisioner. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan mengenai barang-barang konsinyasi, maka pencatatannya harus dilakukan secara terpisah dari transaksi penjualan regular.

Salah satu perusahaan yang melakukan penjualan secara konsinyasi yaitu CV. Bintang Harapan Tanjungpinang. CV. Bintang Harapan Tanjungpinang merupakan perusahaan yang berbentuk swalayan bergerak dibidang penjualan kebutuhan sehari-hari yang beralamatkan di Jl. D.I. Panjaitan Km. 9 Bintang Center Desa Air Raja, Kecamatan Tanjungpinang Timur. Prosedur penjualan konsinyasi pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang ini diawali dengan melakukan perjanjian penjualan antara pengamanat atau pemilik barang dengan CV. Bintang Harapan Tanjungpinang sebagai komisioner, setelah perjanjian mencapai mufakat pemilik barang memenuhi berkas dan syarat-syarat yang telah ditentukan, kemudian pengamanat menitipkan barangnya kepada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang, setelah itu konsumen yang akan datang membeli langsung ke CV. Bintang Harapan Tanjungpinang.

Barang konsinyasi yang dititipi oleh pengamanat pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang antara lain keripik, roti, kue, kerupuk, dodol, dan aneka snack lainnya. Seiring dengan banyaknya permintaan konsumen, produk yang dijual CV. Bintang Harapan Tanjungpinang semakin banyak dan berkembang, namun dengan adanya penjualan konsinyasi dengan berbagai macam produk yang sering dicari konsumen sehingga menjadi salah satu peluang bisnis yang menarik dalam menghasilkan keuntungan besar bagi pelakunya.

Salah satu barang konsinyasi yang penjualannya pesat yaitu roti. Beberapa roti yang dijual CV. Bintang Harapan Tanjungpinang yaitu dengan berbagai varian rasa seperti roti tawar kupas, roti tawar kulit, roti kosong manis, roti domino, roti gandum, roti chistik, roti kering, roti sisir, roti pandan, roti sobek keju, roti sobek

coklat, roti kasur pandan dan sebagainya. Dalam hal merek terdapat berbagai macam seperti merek Bobo Bakery, Morning Bakery, Morgan Bakery, roti Family Food, roti Barokah, roti Nenas 9999 yang masuk dan diperjual-belikan oleh CV. Bintang Harapan Tanjungpinang.

Berikut ini merupakan data penerimaan, retur, penjualan barang konsinyasi, penyerahan uang dan komisi pada bulan Januari 2019 yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1
Data Penerimaan, Retur, Penjualan Konsinyasi, Penyerahan Uang, dan Komisi Pada Bulan Januari 2019

Jenis Roti	Total Penerimaan	Total Retur	Total Penjualan	Total Penyerahan	Total komisi
Bobo Bakery	Rp. 4.783.600 775 Pcs	Rp. 1.277.000 196 Pcs	Rp. 4.175.400 579 Pcs	Rp. 3.506.600	Rp. 668.800
Morning Bakery	Rp. 16.656.300 1.693 Pcs	Rp. 981.000 94 Pcs	Rp. 17.417.000 1.599 Pcs	Rp. 15.675.300	Rp. 1.741.700

Sumber : CV. Bintang Harapan Tanjungpinang

Berdasarkan dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa total penerimaan roti Bobo Bakery pada bulan Januari 2019 sebesar Rp. 4.783.600 sebanyak 775 pcs sedangkan total penerimaan roti Morning bakery sebesar Rp. 16.656.300 dengan jumlah 1.693 pcs. Dikarenakan umur roti mengalami *expired* yang cepat, apabila roti tersebut berjamur dan habis masa waktu maka akan diretur atau ditarik oleh pemilik roti. Total retur roti Bobo Bakery pada bulan Januari sebanyak 196 pcs dengan total Rp. 1.277.000 sedangkan roti Morning Bakery sebanyak 94 pcs dengan total Rp. 981.000. Total penjualan roti Bobo Bakery pada bulan Januari

sebesar Rp. 4.175.400 dengan jumlah 579 pcs dengan total komisi bagi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang sebesar Rp 668.800 dan total penyerahan kepada pengamanat sebesar Rp. 3.506.600. Sedangkan pada roti Morning Bakery total penjualan pada bulan Januari sebesar Rp. 17.417.000 sebanyak 1.599 pcs dengan total komisi bagi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang sebesar Rp. 1.741.700 serta total penyerahan kepada pengamanat yaitu sebesar Rp. 15.675.300.

CV. Bintang Harapan Tanjungpinang memang menggunakan sistem penjualan konsinyasi tetapi masalah yang sering dihadapi oleh perusahaan adalah masalah pencatatan transaksi penjualan itu sendiri. Pencatatan yang dilakukan antara kedua belah pihak harus dilakukan secara teliti karena akan selalu dilakukan transaksi antara pihak pengamanat dan pihak komisioner. Masalah yang sering dihadapi oleh CV. Bintang Harapan Tanjungpinang yaitu tidak berjalannya sistem pencatatan penjualan konsinyasi berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Barang konsinyasi diakui oleh CV. Bintang Harapan Tanjungpinang sebagai persediaan barang dagangannya yang seharusnya masih menjadi hak milik pihak pengamanat.

Berdasarkan fenomena diatas maka peneliti tertarik untuk menganalisis bagaimana penerapan sistem akuntansi konsinyasi yang diterapkan oleh CV. Bintang Harapan Tanjungpinang dengan mengangkat judul penelitian “**Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari penjelasan latar belakang masalah diatas maka peneliti membuat rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana prosedur-prosedur penjualan konsinyasi pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang?
2. Apakah CV. Bintang Harapan Tanjungpinang telah melakukan pencatatan penjualan konsinyasi yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum?
3. Apakah penyajian penjualan konsinyasi yang disajikan dalam laporan laba/rugi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang telah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum?

1.3 Pembatasan Masalah

Pembatasan dari suatu masalah yang dibahas biasanya bertujuan untuk lebih memudahkan dalam pembahasan sehingga apa yang ingin dibahas dalam penelitian tersebut dapat tercapai dan juga agar menghindari adanya penyimpangan pokok dari masalah yang akan dibahas oleh peneliti. Adapun batasan masalahnya lebih ditekankan pada pembahasan pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan CV. Bintang Harapan Tanjungpinang terhadap roti Bobo Bakery dan roti Morning Bakery pada bulan Januari 2019. Dikarenakan roti Bobo Bakery dan roti Morning Bakery memiliki daftar penjualan yang banyak serta jumlah penerimaan roti yang masuk juga lebih banyak dibandingkan roti yang lainnya.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis :

1. Prosedur-prosedur penjualan konsinyasi pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang.
2. Kesesuaian pencatatan penjualan konsinyasi pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.
3. Kesesuaian penyajian penjualan konsinyasi yang disajikan dalam laporan laba/rugi CV. Bintang Harapan Tanjungpinang dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Ilmiah

Adapun manfaat yang diharapkan dengan adanya penelitian ini yaitu :

1. Bagi Peneliti

Dapat memberikan pengetahuan dan wawasan yang lebih mendalam mengenai penjualan konsinyasi, bagaimana pencatatannya dan penyajian laporan laba/rugi yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

2. Bagi Peneliti Lain

Sebagai bahan untuk memperbanyak referensi khususnya untuk menganalisis topik-topik mengenai akuntansi penjualan konsinyasi.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Adapun manfaat dari penelitian ini yang dapat diberikan bagi pihak-pihak terkait yaitu :

1. Bagi pegawai

Dapat menjadi saran pemikiran ataupun gambaran tentang bagaimana pelaksanaan penjualan konsinyasi serta metode pencatatannya, sehingga dapat menjadi acuan bagi pegawai .

2. Bagi perusahaan

Dapat dijadikan sebagai bahan masukan, pertimbangan dan memberikan informasi bagaimana menggunakan metode pencatatan penjualan konsinyasi yang tepat. Agar kedepannya perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik lagi dalam penjualan dan pencatatannya.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk lebih memahami mengenai bagian-bagian yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka peneliti mengelompokkan ke dalam beberapa bab sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah atau fenomena yang mendasari penelitian ini, rumusan masalah yang akan diteliti, pembatasan masalah mengenai apa yang ingin dibahas, tujuan penelitian, kegunaan penelitian yang hendak dicapai, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang semua teori-teori mengenai penjualan dan jenisnya, pengertian penjualan konsinyasi, syarat penjualan konsinyasi, karakteristik penjualan konsinyasi, hak serta kewajiban yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi, alasan mengadakan konsinyasi, bagaimana metode pencatatannya, penyajian laba/rugi penjualan konsinyasi, serta kerangka penelitian dan hasil penelitian terdahulu.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data dan jadwal penelitian.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi dan misi perusahaan. Bab ini juga membahas bagaimana prosedur-prosedur dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi, bagaimana penyajian datanya, serta hasil penelitian yang berisikan tentang penjualan konsinyasi dan analisis data serta pembahasannya.

BAB V : PENUTUP

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dari penelitian yang dibahas dan saran yang berhubungan dengan analisa yang diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Penjualan

Secara umum penjualan merupakan suatu aktivitas untuk memindahkan suatu barang atau produk yang dilakukan oleh perusahaan, baik itu berbentuk barang ataupun jasa yang ditawarkan, dari produsen (penjual) kepada konsumen (pembeli) sebagai sasarannya. Penjualan terdiri dari beberapa jenis, antara lain adalah penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi menurut (Yendrawati, 2012). Sedangkan menurut (Abdullah, 2012), Penjualan merupakan bagian dari promosi dan promosi yaitu salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Menurut (Rudianto, 2009), penjualan adalah sebuah kegiatan yang menyebabkan arus barang keluar dimana perusahaan mendapatkan penerimaan uang dari pelanggan. Pada perusahaan jasa, jasa yang dijual oleh perusahaan sedangkan perusahaan dagang, barang yang diperjualbelikan perusahaan tersebut. Sedangkan untuk perusahaan manufaktur, penjualan adalah barang yang diproduksi kemudian dijual perusahaan tersebut.

Menurut (Damanik, 2014), Penjualan adalah aktivitas untuk memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi dengan cara menjual barang atau jasa. Sedangkan menurut (Sahaja, 2014), penjualan yaitu suatu proses pertukaran yang menghasilkan keuntungan dalam bentuk barang atau jasa baik antara penjual maupun pembeli.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah usaha yang dilakukan dengan memindahkan suatu produk, baik berbentuk barang ataupun jasa yang ditawarkan, dari produsen (penjual) kepada konsumen (pembeli) dan untuk memenuhi barang kebutuhan kepada mereka yang membutuhkan dengan tujuan untuk memperoleh laba dengan adanya transaksi.

2.1.1 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut (Harnanto, 2013), penjualan dapat terbagi menjadi 3 jenis, yaitu :

1. Penjualan Tunai (Lunas) yaitu penjualan yang mewajibkan pembeli dalam melakukan pembayaran barang secara keseluruhan terlebih dahulu sebelum barang yang telah dipesan tersebut diserahkan kepada pembeli.
2. Penjualan Kredit yaitu penjualan yang menyerahkan barangnya terlebih dahulu, pembeli boleh membayar sebagian harga barang dan sisanya diangsur sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan penjual, dimana penjual hanya menerima sebagian uang dari harga barang tersebut.
3. Penjualan Konsinyasi (Titipan) yaitu penjualan yang menitipkan barang jualan kepada perusahaan untuk dipromosikan dan dijualkan. Konsinyasi dapat diartikan sebagai suatu perjanjian/ketentuan dimana pihak yang mempunyai barang (pengamanat) menitipkan sejumlah barangnya kepada pihak yang dititipi (komisioner) untuk dipromosikan dan dijualkan untuk mendapatkan komisi. Pemilik yang mempunyai barang atau yang menyerahkan barang disebut pengamanat (*consignor*), sedangkan pihak yang mendapati barang disebut dengan komisioner (*consignee*). Bagi pengamanat (*consignor*) barang

yang telah dititipkan kepada komisioner (*consignee*) untuk dijualkan disebut barang konsinyasi.

Menurut (Swasta, 2009), ada beberapa jenis-jenis penjualan yaitu :

1. *Trade Selling* yaitu penjualan yang terjadi apabila pedagang besar dan produsen mempersilahkan pihak penyalur untuk memperbaiki penyaluran produk-produk mereka.
2. *Missionary Selling* adalah meningkatkan penjualan dengan cara mendorong konsumen untuk membeli berbagai barang-barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling* yaitu memberikan nasehat dan saran kepada konsumen akhir dari barang dan jasanya guna meningkatkan penjualan.
4. *New Business Selling* yaitu berusaha membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli.
5. *Responsive Selling* yaitu setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Menurut (Prihadi, 2012), secara umum transaksi penjualan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu :

1. Penjualan Tunai yaitu penjualan yang penyerahan barang diikuti dengan penerimaan uang tunai. Penjualan tunai langsung menghasilkan uang tunai pada saat itu juga.
2. Penjualan Kredit yaitu penjual memberikan barang terlebih dahulu, sementara pembeli berjanji akan membayar barang tersebut diwaktu yang akan datang. Pada penjualan kredit, penerimaan uang akan terjadi pada waktu piutang telah tertagih.

3. Penjualan dimuka yaitu penjualan yang terjadi pada saat perusahaan menerima uang terlebih dahulu. Penerima uang tunai tersebut belum diikuti dengan penyerahan barang.

Dapat disimpulkan penjualan terbagi atas beberapa jenis yaitu penjualan tunai dimana penjualan yang penyerahan barang diikuti dengan penerimaan uang tunai, penjualan kredit yaitu penjual menyerahkan barang terlebih dahulu, sementara pembeli berjanji akan membayar barang tersebut diwaktu yang akan datang, penjualan konsinyasi yaitu penjualan yang menitipkan barang jualan kepada pihak lain, dan penjualan dimuka yaitu penjualan yang terjadi pada saat perusahaan menerima uang terlebih dahulu.

2.2 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Konsinyasi (*consignment*) menurut (Suparwoto, 2011), adalah suatu perjanjian dimana pihak yang mempunyai barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak lain untuk dijual dengan komisi tertentu. Pemilik barang atau orang yang menitipkan barang disebut pengamanat (*consignor*), sedangkan pihak yang dititipi barang disebut komisioner (*consignee*). Bagi pengamanat barang yang dititipkan ke pihak komisioner untuk dijual dengan persyaratan dan harga tertentu disebut barang konsinyasi (*consignment out*), sedangkan pihak komisioner atau pihak yang menerima barang disebut barang komisi (*consignment in*).

Menurut (Afriyanto, 2014), penjualan konsinyasi yaitu suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak yang menjualkan barangnya untuk

mendapatkan komisi tertentu. Pihak-pihak yang berpengaruh dalam kegiatan konsinyasi yaitu :

1. Pengamanat (*consignor*) yaitu pemilik barang yang akan tetap mencatat barang konsinyasinya sebagai persediaan selama barang tersebut belum laku terjual.
2. Komisioner (*consignee*) yaitu penerima barang konsinyasi yang dititipkan untuk dijual dan mendapatkan komisi tertentu.

Konsinyasi dapat diartikan penjualan dimana pihak yang mempunyai barang menitipkan barangnya ke pihak lainnya untuk dijual dengan syarat dan harga tertentu yang sudah diatur dalam perjanjian. Maka saat penjualan berlangsung ada 2 pihak yaitu orang yang menitipkan barang dan orang yang dititipi, perjanjian tersebut disebut dengan perjanjian konsinyasi menurut (Yendrawati, 2012).

Menurut (Hidayat, 2014), konsinyasi yaitu perjanjian dimana pihak yang mempunyai barang menyerahkan barangnya ke pihak lainnya. Pihak yang dititipi barang disebut komisioner, sementara pihak yang menitipkan barang disebut pengamanat. Sedangkan menurut (Ratnaningsih, 2015), konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik barang ke pihak lainnya yang dijual dengan syarat dan harga tertentu yang sudah diatur dalam perjanjian. Pemilik barang dapat disebut pengamanat (*consignor*) dan barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi sedangkan orang yang menerima barang disebut komisioner (*consignee*) dan barang yang diterima disebut barang komisi.

Maka dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi yaitu penjualan dimana pemilik menitipkan barangnya ke pihak lainnya untuk

dijual dengan syarat dan harga tertentu yang sudah diatur dalam perjanjian, dimana pihak yang mempunyai barang menyerahkan barangnya ke pihak lainnya. Pemilik barang atau orang yang menitipkan barangnya disebut pengamanat (*consignor*), sedangkan pihak atau orang yang menerima barang disebut komisioner (*consignee*).

2.2.1 Syarat Penjualan Konsinyasi

Menurut (Afriyanto, 2014), syarat-syarat penjualan barang titipan (konsinyasi) biasa diatur dalam satu perjanjian konsinyasi, dimana perjanjian tersebut berisi beberapa kesepakatan dan ketentuan yang harus dilaksanakan dalam kegiatan penjualan konsinyasi. Sedangkan menurut (Simamora, 2009), sebelum pengamanat dan komisioner melakukan aktivitasnya mereka membuat suatu kontrak perjanjian. Ketentuan-ketentuan dalam penjualan konsinyasi dapat dinyatakan baik secara lisan maupun tulisan yang memperlihatkan sifat hubungan dalam kerjasama diantara komisioner dan pengamanat.

Menurut (Hidayat, 2014), saat penyerahan barang konsinyasi antara pihak komisioner dan pihak pengamanat, harus disusun suatu ketentuan (kontrak) tertulis yang memperlihatkan sifat hubungan diantara pengamanat dan komisioner. Kontrak tertulis ini antara lain mencakup :

1. Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada pelanggan.
2. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak pengamanat.
3. Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisioner.

4. Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner
5. Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner.

Kontrak perjanjian diantara komisioner dan pengamanat sebaiknya dibuat terlebih dahulu. Kontrak perjanjian biasa berisi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner dan ditanggung oleh pengamanat, komisi bagi komisioner, kebijaksanaan syarat kredit dan harga jual, serta laporan pertanggungjawaban oleh komisioner ke pengamanat yang dilaksanakan secara berkala terhadap barang yang telah laku terjual dan pengiriman uang hasil penjualan menurut (Suparwoto, 2011).

Dari penjelasan diatas maka bisa diperoleh kesimpulan bahwa syarat-syarat penjualan konsinyasi antara komisioner dan pengamanat tertulis pada kontrak perjanjian atau persetujuan konsinyasi. Ketentuan-ketentuan dalam penjualan konsinyasi biasanya dinyatakan baik lisan maupun tulisan dan memperlihatkan sifat hubungan kerjasama antara komisioner dan pengamanat.

2.2.2 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Menurut (Suparwoto, 2011), karakteristik penjualan konsinyasi yang membedakannya dengan perlakuan akuntansi penjualan yaitu :

1. Hak milik barang konsinyasi masih berada ditangan pengamanat sehingga tidak boleh dianggap persediaan bagi komisioner, maka barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat.

2. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak boleh digunakan sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya, sampai barang dagangan dapat dijual kepada pihak ketiga (konsumen).
3. Pihak pengamanat bertanggung jawab terhadap semua biaya-biaya yang berkaitan dengan barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan komisioner berhasil menjual kepada pihak ketiga (konsumen).
4. Komisioner mempunyai kewajiban untuk menjaga keselamatan dan keamanan barang komisi yang diterimanya. Maka komisioner perlu menyelenggarakan administrasi yang tertib dan baik.

Menurut (Maria, 2011), ada beberapa hal yang perlu dipahami berkaitan dengan penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Penyerahan barang konsinyasi tidak diikuti dengan perpindahan hak milik. Komisioner lebih berfungsi sebagai perantara yang menjualkan barang milik pengamanat. Kepemilikan akan berpindah ketika barang sudah terjual kepada konsumen.
2. Hak milik barang masih berada ditangan pengamanat dan dilaporkan sebagai persediaan bagi pengamanat. Akan tetapi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh komisioner.
3. Perjanjian konsinyasi mengatur hak dan kewajiban pengamanat maupun komisioner (contoh : komisi untuk komisioner, penyerahan barang, syarat-syarat pembayaran, pengumpulan piutang tidak dapat ditagih, penanggunggan biaya-biaya yang dikeluarkan komisioner dalam rangka penerimaan,

penyimpanan dan penjualan barang, penyelesaian dan jangka waktu laporan yang harus disajikan untuk pengamanat).

Menurut (Halim, 2015), hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di komisioner tidak boleh diperhitungkan atau diakui sebagai persediaannya.
2. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan atau diakui sebagai penjualan oleh pihak pengamanat sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.
3. Semua biaya-biaya yang berkaitan dengan barang-barang konsinyasi dari sejak pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak pengamanat.
4. Komisioner dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang konsinyasi.

Menurut (Harnanto, 2018), terdapat 4 hal yang umumnya merupakan karakteristik dari transaksi konsinyasi yaitu :

1. Barang-barang konsinyasi yang masih menjadi hak milik pihak pengamanat (*consignor*) harus dilaporkan sebagai persediaan.
2. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan, pendapatan diakui pengamanat (*consignor*) ketika barang konsinyasi telah dijual ke konsumen.
3. Sejak pengiriman sampai komisioner (*consignee*) berhasil menjual barang kepada konsumen. Pihak pengamanat (*consignor*) sebagai pemilik tetap

bertanggung jawab atas semua biaya-biaya yang berkaitan dengan barang konsinyasi.

4. Komisioner (*consignee*) memiliki kewajiban menjaga keselamatan dan keamanan barang-barang yang diterimanya. Maka dari itu administrasi yang tertib harus dilaksanakan sampai ketika ia berhasil menjual barang-barang tersebut kepada konsumen atau pihak ketiga.

Menurut (Ratnaningsih, 2015), adapun karakteristik dari transaksi konsinyasi yaitu sebagai berikut :

1. Hak milik atas barang tetap berada ditangan pengamanat dan dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner kepada konsumen atau pihak ketiga.
2. Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui pada saat barang diserahkan dari pengamanat kepada komisioner. Pendapatan diakui saat barang dijual komisioner kepada konsumen atau pihak ketiga (berdasarkan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK paragraf 14).
3. Komisioner berhak atas komisi dari penjualan barang kepada pihak ketiga.

Dari beberapa pendapat ahli diatas mengenai karakteristik penjualan konsinyasi, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa karakteristik penjualan konsinyasi yaitu sebagai berikut :

1. Barang konsinyasi yang dititipkan masih menjadi hak milik pihak pengamanat sampai dengan barang tersebut dijual oleh pihak komisioner kepada konsumen atau pihak ketiga.

2. Barang yang dititipkan kepada pihak komisioner tidak dapat dianggap sebagai pendapatan maupun laba kotor oleh pihak pengamanat sampai dengan barang tersebut terjual.
3. Atas penjualannya, pihak komisioner berhak memperoleh komisi.
4. Pihak komisioner berkewajiban untuk menjaga keselamatan dan keamanan dari barang-barang yang dititipkan tersebut.

2.2.3 Hak dan Kewajiban yang Berhubungan dengan Perjanjian Konsinyasi

Menurut (Harnanto, 2018), ketentuan-ketentuan yang telah diatur secara spesifik didalam perjanjian hubungan kerjasama didalam transaksi konsinyasi, yang berlaku ketentuan-ketentuan umum yang diatur oleh undang-undang (hukum) yang berlaku didalam dunia perdagangan, yaitu :

1. Tentang hak-hak komisioner
 - a. Pihak komisioner menjual barang titipan sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian antara kedua belah pihak untuk memperoleh komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan.
 - b. Komisioner diberikan hak untuk memberikan garansi atau jaminan terhadap kualitas barang yang dijualnya.
 - c. Komisioner berhak memberikan syarat pembayaran kepada konsumen yang berlaku untuk barang-barang sejenis, walaupun adanya pembatasan didalam perjanjian untuk menjamin pemasaran barang yang berkaitan.
2. Tentang kewajiban-kewajiban komisioner

- a. Melindungi keselamatan dan keamanan barang-barang yang diterima dari pihak pengamanat.
- b. Mematuhi dan berusaha untuk menjual barang-barang milik pengamanat sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang sudah diatur dalam perjanjian.
- c. Mengelola secara terpisah baik dari segi administratif maupun fisik mengenai barang-barang milik pengamanat, sehingga identitas barang-barang tersebut bisa diketahui setiap saat. Pembukuan yang teratur dan tertib harus diselenggarakan terhadap transaksi-transaksi penjualan barang-barang konsinyasi.
- d. Membuat laporan keuangan secara berkala mengenai barang-barang yang masih dalam persediaan, yang berhasil dijual, yang diterima serta menyelesaikan keuangan seperti dalam perjanjian.

Menurut (Suparwoto, 2011), Ketentuan-ketentuan dalam perjanjian konsinyasi biasanya dinyatakan secara tertulis yang menekankan hubungan kerja sama antara kedua belah pihak. Selain ketentuan dalam perjanjian, ada juga ketentuan umum yang diatur oleh undang-undang (hukum) yang berlaku dalam dunia perdagangan, yaitu :

1. Tentang hak-hak komisioner
 - a. Komisioner berhak memperoleh komisi dan penggantian biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian diantara kedua belah pihak.
 - b. Komisioner diberikan hak untuk memberikan jaminan atau garansi mengenai kualitas barang yang dijualnya.

- c. Untuk menjamin pemasaran barang yang berhubungan dengan pihak pengamanat dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dipaparkan dalam perjanjian.
2. Tentang kewajiban-kewajiban komisioner
 - a. Melindungi keselamatan dan keamanan barang-barang yang diperoleh dari pihak pengamanat.
 - b. Mematuhi dan berusaha untuk menjual barang-barang milik pengamanat sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang sudah diatur dalam perjanjian.
 - c. Mengelola secara terpisah baik dari segi administratif maupun fisik mengenai barang-barang milik pengamanat, sehingga identitas barang-barang tersebut bisa diketahui setiap saat.
 - d. Membuat laporan keuangan secara berkala mengenai barang-barang yang masih dalam persediaan, yang berhasil dijual, yang diterima serta menyelesaikan keuangan seperti dalam perjanjian.

Menurut (Arifin, 2010), Adapun kewajiban-kewajiban bagi komisioner (*consignee*) akibat adanya perjanjian konsinyasi dengan pengamanat (*consignor*) yaitu sebagai berikut :

1. Berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menjualkan barang konsinyasi tersebut dengan harga dan persyaratan-persyaratan yang sudah ditetapkan dalam perjanjian.
2. Menjaga keselamatan dan keamanan barang-barang konsinyasi dari kecurian, kebakaran, kerusakan, dan resiko lainnya.

3. Mengelola secara akuntansi maupun fisik terhadap barang-barang konsinyasi agar mudah diidentifikasi.
4. Membuat laporan penjualan barang konsinyasi secara periodik kepada pengamanat.

Disamping beberapa kewajiban diatas, komisioner juga diberi kepercayaan dan hak oleh pengamanat untuk menerima dan mengumpulkan uang hasil penjualan barang konsinyasi. Setelah uang dikumpulkan dan diterima diadakan penyesuaian terhadap biaya yang sudah dikeluarkan olehnya, uang hasil penjualan tersebut baru disetorkan kepada pengamanat.

Dari beberapa pendapat ahli diatas, maka kesimpulan yang dapat ditarik bahwa hak komisioner berhak memperoleh komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian diantara kedua belah pihak. Sedangkan kewajiban komisioner yaitu berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menjualkan barang konsinyasi tersebut dengan harga dan persyaratan-persyaratan yang sudah ditetapkan dalam perjanjian. Serta menjaga keselamatan dan keamanan barang-barang konsinyasi dari kecurian, kebakaran, kerusakan, dan resiko lainnya.

2.2.4 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut (Yendrawati, 2012), berhubung penjualan konsinyasi mengaitkan 2 pihak yaitu pengamanat dan komisioner maka akuntansi dilaksanakan di pihak pengamanat dan juga dipihak komisioner. Baik di pengamanat maupun di komisioner ada 2 metode pencatatan akuntansi yang dapat digunakan yaitu :

1. Metode terpisah yaitu disajikan terpisah dengan laba/rugi penjualan biasa (penjualan regular) atau penjualan lainnya. Maka pada saat akhir periode bisa diketahui dengan jelas laba/rugi yang didapatkan dari penjualan konsinyasi serta laba/rugi dari penjualan lainnya.
2. Metode tidak terpisah disajikan bergabung dengan laba/rugi dari penjualan biasa (penjualan regular) atau penjualan lainnya. Maka pada saat akhir periode tidak bisa diketahui dengan jelas laba/rugi yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.

Menurut (Jamilya, 2011), biasanya pendapatan diakui ketika penjualan terhadap barang-barang konsinyasi yang dilakukan oleh pihak komisioner telah laku terjual kepada pihak ketiga atau konsumen. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan, maka harus dilaksanakan secara terpisah pencatatannya dari transaksi penjualan regular atau penjualan biasa. Bagi pihak pengamanat apabila laba atas penjualan konsinyasi harus ditetapkan tersendiri, maka rekening barang-barang konsinyasi untuk para komisioner harus dibebani dengan harga pokok barang yang dikirimkan kepada pihak komisioner dan semua biaya-biaya yang bersangkutan dengan konsinyasi.

Menurut (Afriyanto, 2014), ada 2 metode yang digunakan baik bagi pengamanat maupun komisioner yaitu :

- a. Metode neto adalah transaksi-transaksi yang dicatat terpisah dari transaksi penjualan biasa (penjualan regular).
- b. Metode bruto adalah transaksi-transaksi dicatat secara bergabung dari transaksi penjualan regular.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan ada 2 macam metode yang digunakan untuk akuntansi penjualan konsinyasi baik oleh pihak pengamanat (*consignor*) maupun oleh pihak komisioner (*consignee*) yaitu yang pertama metode terpisah yaitu disajikan terpisah dengan laba/rugi penjualan biasa (penjualan regular) atau penjualan lainnya. Maka pada saat akhir periode bisa diketahui dengan jelas laba/rugi yang didapatkan dari penjualan konsinyasi dan laba/rugi dari penjualan lainnya. Yang kedua yaitu metode tidak terpisah disajikan bergabung dengan laba/rugi dari penjualan biasa (penjualan regular) atau penjualan lainnya. Maka pada saat akhir periode tidak bisa diketahui dengan jelas laba/rugi yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.

2.2.5 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*)

Menurut (Ratnaningsih, 2015), akuntansi di buku pengamanat ditentukan oleh apakah laba kotor penjualan barang konsinyasi dicatat terpisah atau tidak terpisah dari laba kotor penjualan biasa (penjualan regular). Laba bersih penjualan konsinyasi biasanya tidak ditentukan terpisah dengan penjualan biasa karena diperlukan alokasi biaya operasi (biaya penjualan dan administrasi umum) untuk penjualan konsinyasi dan penjualan biasa yang tidak mudah dilakukan. Laba kotor penjualan konsinyasi perlu disajikan terpisah dari penjualan biasa bila penjualan konsinyasi adalah bagian yang signifikan dari total penjualan. Kemudian menurut (Halim, 2015), pengamanat (*consignor*) mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dalam melakukan penjualan secara konsinyasi, akan tetapi selama penjualan lebih banyak menguntungkan daripada merugikan maka

perusahaan tetap melakukan penjualan konsinyasi.

Menurut (Harnanto, 2018), pihak pengamanat melakukan prosedur akuntansi tergantung pada :

1. Rekening-rekening pembukuan terhadap transaksi konsinyasi (harga pokok penjualan, hasil penjualan, dan biaya-biaya yang berhubungan) itu diselenggarakan. Maka terdapat 2 metode alternatif yaitu :
 - a. Diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan regular (penjualan biasa).
 - b. Tidak diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan regular (penjualan biasa).
2. Metode administrasi barang-barang dagangan, maka terdapat 2 metode alternatif yaitu :
 - a. Metode perpetual
 - b. Metode fisik

Maka dapat disimpulkan dari beberapa pendapat ahli diatas bahwa pengamanat (*consignor*) melakukan penjualan secara konsinyasi setelah mempertimbangkan bagaimana keuntungan maupun kerugian. Akuntansi di buku pengamanat ditentukan oleh apakah laba kotor penjualan barang konsinyasi dicatat terpisah atau tidak terpisah dari laba kotor penjualan biasa atau penjualan reguler.

2.2.5.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*) Dengan Metode Laba Terpisah

Menurut (Ratnaningsih, 2015), pencatatan memakai metode laba terpisah yaitu untuk menentukan besarnya barang konsinyasi yang merupakan bagian dari persediaan barang dagangan dan besarnya laba yang diakui maka biaya yang berkaitan dengan konsinyasi harus dipisahkan menjadi biaya periode dan biaya produk.

Menurut (Yendrawati, 2012), Setiap transaksi biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi dicatat ke dalam rekening konsinyasi atau *consignment out*. Pengamanat hanya membuat jurnal ketika menerima laporan data konsinyasi dan menitipkan barang ke pihak komisioner serta menerima uang dari pihak komisioner. Setiap jurnal yang dibuat oleh pihak pengamanat pasti ada rekening barang konsinyasi atau *consignment out* baik di debit maupun kredit.

Debit : Transaksi yang berkaitan dengan biaya-biaya penjualan konsinyasi, misalnya :

- Saat transfer barang ke komisioner
- Biaya pengiriman barang ke pihak komisioner
- Biaya komisi
- Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner tetapi diganti oleh pihak pengamanat.

Kredit : Transaksi yang berkaitan dengan pendapatan konsinyasi, saat mencatat pendapatan konsinyasi dan laba konsinyasi. Sesaat setelah menerima laporan dari komisioner pengamanat bisa langsung mengakui adanya laba/rugi

dari barang yang sudah berhasil dijual oleh komisioner.

Adapun menurut (Halim, 2015), Apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka untuk mencatat semua biaya pengiriman dan harga pokok barang berada di rekening sebelah debit sedangkan mencatat biaya penjualan dan harga pokok barang yang akan dijual dicatat sebelah kredit.

Tabel 2.1
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*)
Dengan Metode Laba Terpisah

No.	Keterangan	Debit	Kredit
1.	Barang Konsinyasi – Pengiriman Barang Persediaan Barang Dagang (Pengiriman barang dagangan kepada komisioner)	xxx	xxx
2.	Barang Konsinyasi – Biaya Pengiriman Kas (Pembayaran Pengiriman)	xxx	xxx
3.	Kas Penjualan Konsinyasi HPP Penjualan Konsinyasi Barang Konsinyasi – Biaya Pengiriman Konsinyasi – Penjualan (Penerimaan uang hasil penjualan dan laporan pencatatan HPP)	xxx xxx xxx	xxx xxx xxx

Sumber : (Halim, 2015)

Sedangkan menurut (Suparwoto, 2011), dalam metode terpisah maka semua laba/rugi yang didapatkan dari aktivitas konsinyasi harus dipisah sehingga penyajian laba/rugi juga harus dipisahkan dari biaya dan pendapatan baik dari aktivitas konsinyasi maupun aktivitas regular. Alat yang dipakai untuk

memperoleh biaya dan pendapatan tersebut yaitu rekening “Barang Konsinyasi”. Biaya yang berkaitan dengan barang konsinyasi akan berada direkening debit sedangkan pendapatan yang berkaitan dengan barang konsinyasi akan berada disebelah kredit. Jadi pengkreditan dan pendebitan terhadap rekening “Barang Konsinyasi” adalah :

Pendebitan :

- Biaya pengiriman barang-barang konsinyasi.
- Harga pokok barang-barang konsinyasi yang dikirim.
- Biaya barang konsinyasi yang dibayarkan oleh pihak komisioner akan tetapi ditanggung oleh pihak pengamanat. Termasuk komisi, dan biaya perakitan lainnya.

Pengkreditan : Rekening barang konsinyasi yaitu hasil penjualan konsinyasi.

2.2.5.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut (Yendrawati, 2012), tidak ada keistimewaan saat membuat jurnal dikarenakan pencatatannya belum dipisahkan dari penjualan regular. Sehingga biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi dicatat sama halnya seperti pada penjualan regular. Pengamanat hanya membuat jurnal ketika mengeluarkan biaya pengiriman ke pihak komisioner, saat menerima uang dari pihak komisioner dan saat menerima laporan data konsinyasi. Apabila hanya menerima laporan konsinyasi dari komisioner tanpa penerimaan uang, maka baru

dicatat jurnal penjualan dan timbul piutang komisioner, Apabila komisioner mengirimkan uang maka piutang komisioner dikredit.

Menurut (Halim, 2015), Apabila pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan mencatat harga pokok barang yang dikirim disebelah debit sedangkan harga pokok barang yang dijual serta untuk mencatat penutupan saldo rekening pengiriman barang konsinyasi ke laba/rugi dicatat sebelah kredit.

Tabel 2.2
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*)
Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

No.	Keterangan	Debit	Kredit
1.	Barang Konsinyasi – Pengiriman Barang Persediaan Barang Dagang (Pengiriman barang dagangan kepada komisioner)	xxx	xxx
2.	Barang Konsinyasi – Biaya Pengiriman Kas (Pembayaran Biaya Pengiriman)	xxx	xxx
3.	Kas Penjualan Konsinyasi HPP Penjualan Konsinyasi Barang Konsinyasi – Penjualan (Penerimaan uang hasil penjualan dan laporan pencatatan HPP)	xxx xxx	xxx xxx

Sumber : (Halim, 2015)

Menurut (Suparwoto, 2011), metode tidak terpisah yaitu tidak dipisahkan antara kegiatan konsinyasi dengan laba/rugi dari kegiatan regular. Sehingga pendapatan dan biaya yang berkaitan dengan aktivitas konsinyasi digabung

dengan biaya dan pendapatan regular. Biasanya pencatatan yang dibuat pihak pengamanat (*consignor*) didalam metode ini hanya meliputi 3 transaksi, yaitu :

1. Pembayaran biaya angkut atau biaya pengiriman barang konsinyasi.
2. Menerima laporan pertanggungjawaban dari pihak komisioner.
3. Menerima pembayaran dari pihak komisioner.

2.2.6 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)

Menurut (Ratnaningsih, 2015), Akuntansi yang dilaksanakan oleh komisioner harus menyediakan informasi untuk :

1. Identifikasi barang milik pengamanat dan barang milik komisioner.
2. Menentukan hutang-piutang antara komisioner dan pengamanat.
3. Menyusun laporan perhitungan penjualan yang menyajikan mengenai jumlah barang yang diterima, jumlah barang yang terjual, hasil penjualan, biaya yang dibayarkan oleh pihak komisioner dan menjadi tanggung jawab pihak pengamanat, uang muka dari komisioner dan jumlah pembayaran atau jumlah yang terhutang kepada pengamanat.

Menurut (Halim, 2015), salah satu alasan komisioner mau menerima barang dari pihak pengamanat dengan harapan akan mendapatkan pendapatan komisi apabila berhasil menjualkan barang titipan tersebut. Barang titipan milik pengamanat tidak boleh diakui sebagai milik komisioner, karena pada saat penjualan konsinyasi dan pengiriman barang kepada komisioner tidak disertai dengan perpindahan hak milik. Meskipun barang titipan bukan milik komisioner, namun komisioner mempunyai beberapa kewajiban yang harus dilaksanakan.

Menurut (Harnanto, 2018), prosedur akuntansi yang dilaksanakan oleh komisioner tergantung kepada :

1. Transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara terpisah baik pendapatan ataupun laba dari konsinyasi, sehingga dapat membedakan laba konsinyasi dengan laba/rugi dari penjualan regular.
2. Transaksi-transaksi konsinyasi yang dicatat secara tidak terpisah dari transaksi-transaksi penjualan regular, sehingga tidak dapat membedakan laba konsinyasi dengan laba/rugi dari penjualan regular.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa alasan komisioner mau menerima barang dari pihak pengamanat dengan harapan akan mendapatkan pendapatan komisi apabila berhasil menjualkan barang titipan tersebut. Komisioner setidaknya menyusun laporan perhitungan penjualan yang menyajikan mengenai jumlah barang yang diterima, jumlah barang yang terjual, hasil penjualan, biaya yang dibayarkan oleh pihak komisioner dan menjadi tanggung jawab pihak pengamanat, uang muka dari komisioner dan jumlah pembayaran atau jumlah yang terutang kepada pengamanat.

2.2.6.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)

Dengan Metode Laba Terpisah

Menurut (Yendrawati, 2012), semua transaksi pendapatan yang berkaitan dengan penjualan barang konsinyasi dicatat dalam rekening barang komisi (*consignment in*). Komisioner hanya mencatat jurnal ketika menjual barang konsinyasi, mengeluarkan biaya-biaya yang berkaitan dengan konsinyasi

(termasuk saat mencatat pengiriman uang kepada pengamanat dan pendapatan komisi). Saat sebelum melaporkan kepada pengamanat, pendapatan komisi dihitung terlebih dahulu oleh komisioner. Komisioner dapat mengirim laporan data konsinyasi saja kepada pengamanat, sedangkan uangnya dapat dikirim pada waktu berikutnya. Maka ketika mengirim laporan kepada komisioner timbul hutang pengamanat. Selain itu komisioner dapat langsung mengirim laporan data konsinyasi beserta uang kepada pengamanat. Setiap jurnal yang dibuat oleh komisioner pasti ada rekening barang komisi (*consignment in*) baik di debit maupun kredit.

Debit : Transaksi yang berkaitan dengan biaya-biaya penjualan konsinyasi, misalnya :

- Pengamanat akan mengganti biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner.
- Pendapatan komisi yang masih belum diterima.
- Melaporkan penjualan konsinyasi ke pihak pengamanat.
- Membayar uang ke pihak pengamanat.

Kredit : Transaksi yang berkaitan dengan pendapatan konsinyasi yaitu dengan mencatat hasil penjualan barang komisi.

Menurut (Ratnaningsih, 2015), dengan metode ini pendapatan komisi dicatat terpisah dari laba kotor penjualan reguler. Rekening yang harus diselenggarakan adalah barang komisi dan pendapatan komisi. Menurut (Halim, 2015), apabila komisioner menggunakan metode laba terpisah, maka komisioner harus membuat rekening barang komisi. Rekening ini akan di debit untuk semua

biaya yang ditanggung oleh pengamanat, dan akan di kredit untuk semua hasil penjualan barang-barang komisi. Saldo debitnya merupakan piutang kepada pengamanat dan saldo kreditnya merupakan hutang kepada pengamanat. Dengan demikian, rekening barang komisi menunjukkan hak dan kewajiban antara komisioner dan pengamanat.

Tabel 2.3
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)
Dengan Metode Laba Terpisah

Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
Penerimaan Barang Komisi	Tidak dijurnal (hanya memorandum)		
Penjualan Barang Komisi Tunai	Kas Brg Komisi	XXX	XXX
Perhitungan Komisi	Brg Komisi Pendapatan Komisi	XXX	XXX
Pembayaran Ongkos Angkut	Barang Komisi Kas	XXX	XXX
Pengiriman Perhitungan Hasil Penjualan	Brg Komisi Kas	XXX	XXX

Sumber : (Halim, 2015)

Menurut (Suparwoto, 2011), didalam metode terpisah penyajiannya dicatat secara terpisah baik laba maupun rugi yang diperoleh dari kegiatan konsinyasi terhadap penjualan reguler. Untuk memisahkannya maka biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan aktivitas komisioner juga harus dipisahkan. Alat yang dipakai untuk memperoleh biaya dan pendapatan tersebut yaitu rekening “Barang

Komisi”. Biaya yang berkaitan dengan barang komisi akan berada di rekening debit sedangkan pendapatan yang berkaitan dengan barang komisi akan berada di sebelah kredit. Maka pengkreditan dan pendebitan terhadap rekening “Barang Komisi” adalah :

Pendebitan terhadap rekening ini terdiri atas :

- Biaya perakitan
- Jumlah yang harus dibayarkan kepada pengamanat

Pengkreditan : Terhadap rekening barang komisi yaitu hasil penjualan barang komisi.

2.2.6.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)

Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut (Yendrawati, 2012), pada buku komisioner penjualan barang komisi tidak ada keistimewaan dalam pembuatan jurnalnya dikarenakan tidak dipisahkan dari penjualan biasa atau penjualan regular. Biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan aktivitas komisioner dicatat seperti pada umumnya. Komisioner hanya membuat jurnal ketika mengeluarkan biaya yang berkaitan dengan aktivitas komisioner, saat penjualan komisi dan ketika pengiriman laporan konsinyasi serta ketika pengiriman uang ke pihak pengamanat.

Sedangkan menurut (Suparwoto, 2011), dalam metode tidak terpisah laba/rugi dari aktivitas komisioner belum dipisahkan dengan laba/rugi penjualan regular. Maka, pendapatan dan biaya yang berkaitan dengan aktivitas komisioner dicatat sama halnya seperti biaya dan pendapatan yang regular.

Apabila komisioner memakai metode laba tidak terpisah, maka setiap terjadi penjualan dicatat ke dalam rekening penjualan dan pengakuan harga pokok penjualan atau pembelian. Cara pengakuannya dengan mendebit rekening harga pokok penjualan atau pembelian dan mengkredit hutang kepada pengamanat. Semua biaya yang dikeluarkan oleh komisioner dan ditanggung oleh pengamanat akan di debit ke rekening hutang kepada pengamanat. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada pengamanat tercermin pada saldo kredit dalam rekening hutang kepada pengamanat menurut (Halim, 2015).

Tabel 2.4
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
Penerimaan Barang Komisi	Tidak dijurnal (hanya memorandum)		
Penjualan Barang Komisi Tunai	Kas Penjualan Pembelian Hut. kpd pengamanat	XXX XXX	 XXX XXX
Perhitungan Komisi	Tidak Dijurnal (hanya dicatat oleh pengamanat)		
Pembayaran Ongkos Angkut	Hut. kpd pengamanat Kas	XXX	 XXX
Pengiriman Perhitungan Hasil Penjualan	Hut. kpd pengamanat Kas	XXX	 XXX

Sumber : (Halim, 2015)

2.2.7 Alasan Mengadakan Penjanjian Konsinyasi

Menurut (Suparwoto, 2014), ada beberapa alasan yang mendukung pengamanat dan komisioner dalam melakukan perjanjian konsinyasi. Adapun alasannya adalah sebagai berikut ini :

1. Alasan konsinyasi bagi pengamanat
 - a. Daerah pemasaran terhadap suatu produk menjadi lebih luas sehingga barang atau produk yang dititipkan akan lebih cepat dan lebih banyak dikenal secara luas oleh masyarakat.
 - b. Pengamanat dapat mengendalikan harga jual serta syarat penjualan terhadap produk yang dititipkan.
 - c. Apabila komisioner bangkrut atau barang konsinyasi tidak terjual ada jaminan terhadap kembalinya barang.
2. Alasan konsinyasi bagi komisioner
 - a. Komisioner dapat terhindar dari adanya kerugian akibat barang rusak maupun barang tidak laku atau fluktuasi harga dari produk.
 - b. Menghemat kebutuhan modal kerja, menghemat pengeluaran biaya terhadap produk, dikarenakan sebagian dari biaya ditanggung oleh pengamanat.

Menurut (Maria, 2011), alasan dalam mengadakan penjualan konsinyasi antara lain :

1. Bagi pihak pengamanat
 - a. Daerah pemasaran terhadap suatu produk menjadi lebih luas.
 - b. Dapat mengendalikan harga jual eceran.

- c. Kemungkinan pengamanat yang hendak mendapatkan penjual khusus.
2. Bagi pihak komisioner
- a. Risiko-risiko tertentu dapat dihindari seperti rugi, kerusakan fisik, maupun fluktuasi harga.
 - b. Tidak membutuhkan modal yang terlalu besar.

Alasan-alasan konsinyasi menurut (Harnanto, 2010), yaitu :

1. Bagi pengamanat (*consignor*)
- a. Barang-barang yang dititipkan baru mulai diperkenalkan ke pasar, belum banyak dikenal, dan permintaan terhadap produk tersebut tidak tentu.
 - b. Risiko-risiko tertentu dapat dihindari pihak pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila komisioner mengalami kebangkrutan. Hal ini berbeda dengan agen atau *dealer*.
 - c. Harga eceran dari produk-produk tetap bisa dikontrol oleh pengamanat, sama halnya dengan stok barang-barang dan jumlah barang-barang yang siap dipasarkan.
2. Bagi komisioner (*consignee*)
- a. Pihak komisioner dilindungi dari kemungkinan resiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atas keharusan menjual dengan rugi.
 - b. Resiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
 - c. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang-barang konsinyasi yang diterima atau ditipkan oleh pihak pengamanat.

Dari beberapa pendapat ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa alasan baik bagi pihak komisioner maupun pengamanat saat melakukan penjualan konsinyasi. Alasan bagi pihak pengamanat yaitu :

1. Barang yang akan dipasarkan menjadi lebih dikenal oleh masyarakat.
2. Daerah pemasaran dari produk tersebut menjadi lebih luas.
3. Dapat mengendalikan harga jual eceran.
4. Kemungkinan pengamanat dalam mendapatkan penjual khusus.

Sedangkan alasan bagi pihak komisioner yaitu :

1. Komisioner dapat terhindar dari kerugian akibat barang rusak ataupun barang tidak terjual.
2. Dapat menghemat kebutuhan modal kerja komisioner.
3. Menghemat pengeluaran biaya produk, karena sebagian biaya ditanggung oleh pihak pengamanat.

2.2.8 Penyajian Laba/rugi Penjualan Konsinyasi

Menurut (Sembiring, 2009), penyajian data transaksi penjualan konsinyasi dalam data laporan laba/rugi dengan cara melaporkan laba/rugi tanpa menyajikan data penjualan dan biaya yang berkaitan yaitu dengan menambah atau mengurangi laba/rugi dari laba kotor penjualan biasa. Transaksi penjualan biasa dicatat terpisah dengan penjualan barang konsinyasi pada metode pencatatan, sehingga saldo rekening “Barang-barang konsinyasi” pada akhir periode akuntansi menunjukkan total harga pokok barang-barang konsinyasi yang masih belum laku terjual (harga pokok ditambah biaya-biaya produk).

Menurut (Ratnaningsih, 2015), Terdapat 2 alternatif hasil penjualan konsinyasi bila pengamanat menggunakan metode terpisah :

1. Penjualan, beban pokok penjualan dan laba kotor penjualan konsinyasi disajikan terpisah dari penjualan biasa.
2. Hanya laba kotor konsinyasi yang disajikan sebagai penambah laba kotor penjualan biasa.

Menurut (Harnanto, 2013), bagi pengamanat (*consignor*) penyajian laba/rugi penjualan barang konsinyasi dalam laporan perhitungan laba/rugi yaitu dengan menggabungkan data penjualan, harga pokok penjualan dan biaya penjualan yang berkaitan dengan data yang serupa dalam transaksi penjualan reguler. Akan tetapi bagian yang penting dalam mempengaruhi aktivitas distribusi yaitu transaksi penjualan konsinyasi, sehingga harga pokok penjualan, data hasil penjualan, dan biaya penjualan yang berkaitan bisa dilaporkan secara sejajar dengan data penjualan reguler maupun secara terpisah.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penjelasan diatas adalah penyajian data transaksi penjualan konsinyasi yaitu melaporkan data penjualan serta biaya yang berkaitan dengan cara mengurangi ataupun menambahkan laba/rugi konsinyasi dari laba kotor penjualan reguler. Akan tetapi bagian yang penting dalam mempengaruhi aktivitas distribusi yaitu transaksi penjualan konsinyasi.

2.3 Penjualan Reguler

Menurut (Yendrawati, 2012), penjualan dapat digolongkan menjadi 2, yaitu penjualan biasa (penjualan reguler) dengan penjualan konsinyasi. Penjualan

reguler terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Sedangkan penjualan konsinyasi yaitu menitipkan barang jualannya kepada perusahaan untuk dipromosikan dan dijual dengan memberikan imbalan tertentu. Sedangkan menurut (Harnanto, 2013) penjualan reguler adalah “Peningkatan jumlah aktiva ataupun penurunan jumlah hutang suatu perusahaan yang muncul akibat penyerahan barang atau jasa ataupun aktiva usaha lainnya dalam suatu periode”

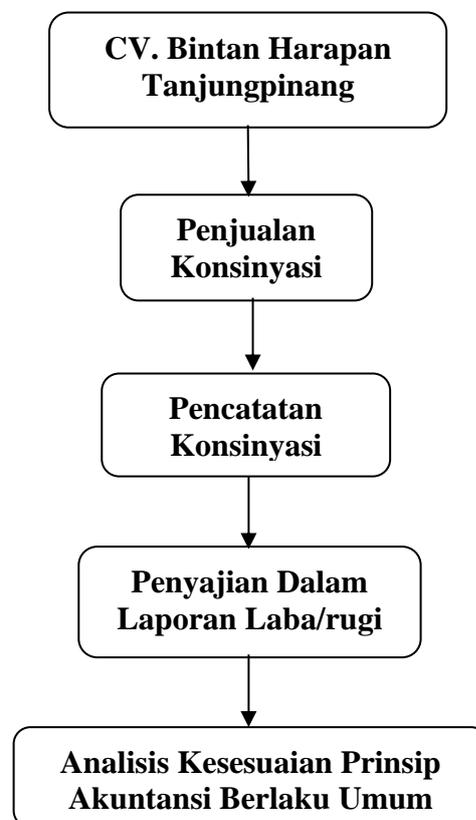
Menurut (Arifin, 2010), terdapat perbedaan pokok antara transaksi penjualan konsinyasi dengan transaksi penjualan reguler. Meskipun didalam penjualan konsinyasi terdapat perpindahan barang dari pengamanat kepada komisioner, hak milik barang konsinyasi tersebut baru berpindah tangan apabila sudah dapat menjualkan barang tersebut kepada konsumen atau pihak ketiga (pembeli). Sedangkan untuk penjualan reguler, ketika terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang maka hak milik baru akan berpindah ke tangan pembeli. Perbedaan yang lain adalah dalam hal biaya operasi yang berkaitan dengan barang yang dijual. Dalam transaksi penjualan reguler, semua biaya operasi yang berkaitan dengan barang yang dijual ditanggung sendiri oleh penjual, tetapi dalam penjualan konsinyasi semua biaya yang berkaitan dengan konsinyasi akan ditanggung oleh pengamanat (pemilik barang).

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan penjualan reguler adalah hak milik atas barang akan berpindah tangan kepada konsumen ketika terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang, semua biaya operasi yang berkaitan dengan barang yang dijual ditanggung sendiri oleh penjual.

2.4 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dirancang untuk memahami gambaran penelitian secara garis besar. maka dapat secara skematis digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Sumber : Data Olahan (2019)

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan salah satu hal yang penting dalam rangka penyusunan penelitian ini dikarenakan sebagai dasar pijakan dalam pembuatanya.

Kegunaannya yaitu untuk melihat bagaimana hasil yang sudah dilakukan oleh peneliti terdahulu terhadap penelitian yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi.

Adapun persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini dimana hasilnya sama-sama menganalisa akuntansi penjualan konsinyasi. Sedangkan perbedaannya adalah lokasi penelitian dan data yang digunakan. Perbedaan lokasi dan data yang akan diteliti ini nantinya akan menghasilkan penganalisaan penjualan konsinyasi yang berbeda sesuai dengan keadaan perusahaan yang akan diteliti.

1. (Imelda Dian Rahmawati, 2014)

Melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Penyajiannya Pada Laporan Laba/rugi PT. Matahari Department Store Sidoarjo”. Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisa seberapa besar evaluasi akuntansinya terhadap penjualan konsinyasi. Hal ini terkait dengan bagaimana laporan laba/rugi perusahaan disajikan. Jenis penelitian ini memakai metode penelitian deskriptif kualitatif yang berarti prosedur penelitian tersebut menghasilkan data yang berbentuk deskriptif yang berupa data tertulis atau lisan, data yang berbentuk laporan keuangan dan perhitungan yang dianggap memperkuat penarikan suatu kesimpulan. Alat analisis yang dipakai dalam penelitian ini yaitu mendapatkan data penjualan konsinyasi dari pihak komisioner, mengevaluasi barang konsinyasi yang belum laku terjual serta pencatatan penerimaan barang konsinyasi, dan mengevaluasi bagaimana hasil penelitian

terhadap teori. Hasil penelitian ini yaitu praktek akuntansi yang dilakukan oleh perusahaan belum sesuai dengan perlakuan akuntansi yang diterima oleh umum. PT. Matahari Department Store sebaiknya membuat data laporan secara periodik/berkala mengenai barang konsinyasi yang masih berada dalam persediaan, barang konsinyasi yang diterima, barang yang terjual serta melakukan perhitungan sisa barang yang ada digudang pada akhir periode, maka dengan adanya evaluasi ini diharapkan data yang berhubungan dengan transaksi penjualan konsinyasi dapat dilaksanakan dengan tepat, cepat dan akurat, sehingga dapat membantu manajemen dalam menentukan dan pengambilan keputusan.

2. (Mentari Putri Rizkillah Deha, 2010)

Melakukan penelitian dengan judul “Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Koperasi Pegawai PT. Pos Indonesia (Persero) Jakarta Timur” Berdasarkan hasil pengamatan terhadap catatan penjualan konsinyasi, ditemukan bahwa barang konsinyasi diakui Koperasi Pegawai PT. POS Indonesia sebagai persediaan barang dagangannya yang seharusnya masih menjadi hak milik pihak pengamanat. Selain itu, saat membuat laporan data terhadap penjualan konsinyasi kepada pengamanat memasukkan biaya pengiriman. Permasalahan pokoknya yaitu belum tepatnya penerapan akuntansi konsinyasi pada Koperasi Pegawai PT. POS Indonesia. Tujuan penulisan untuk mengetahui bagaimana pencatatan dan masalah yang dihadapi perusahaan dalam pencatatan akuntansi konsinyasinya. Berdasarkan hasil observasi dan penganalisaan menunjukkan bahwa laba yang diperoleh perusahaan terlihat lebih besar daripada seharusnya.

Selain itu penjualan reguler dan penjualan konsinyasi selama ini yang dilakukan belum terlihat jelas mana yang lebih besar hasilnya. Sebaiknya perusahaan melakukan pencatatan terpisah antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi dan memasukkan biaya pengiriman dalam pencatatan.

3. (Cici Tria Fauziah Ritonga, 2016)

Melakukan penelitian dengan judul "Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengairan" Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dan menganalisa bagaimana penerapan akuntansi penjualan konsinyasi terhadap penjualan sepeda motor type Jupiter MX CW, New V-ixion (KS), Vega RR DB dan Mio Gt pada setiap komisioner selama Periode 2014. Digunakan metode terpisah untuk mengukur laba penjualan konsinyasi dan untuk melihat bagaimana penerapan akuntansi penjualan konsinyasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan pencatatan penjualan konsinyasi menghasilkan laba yang lebih besar pada komisioner AB motor dibanding komisioner lainnya, sehingga dapat dinilai kinerja setiap komisioner dalam melakukan penjualan barang konsinyasi PT. Surya Putra Sumatra.

4. (Siraj K.Zahran, 2015)

Dengan judul penelitian "*Payment schemes for a two-level consignment stock supply chain system*". Penelitian ini mencerminkan satu realitas perjanjian

dan menyelidiki efek dari skema pembayaran yang berbeda pada total laba dari sistem ketika persetujuan stok konsinyasi. Hasilnya menunjukkan bahwa mengadopsi skema yang membuat pembayaran lebih baik daripada skema pembayaran lainnya dibandingkan dalam makalah ini. Itu juga ditunjukkan di koran yang menemukan jumlah dan ukuran pembayaran optimal meningkatkan kinerja sistem rantai pasokan dan total laba.

5. (Renato de Matta, Timothy James Lowe, 2014)

Dengan judul penelitian "*Consignment or wholesale : Retailer and supplier preferences and incentives for compromise*". Peneliti menyimpulkan bahwa kedua belah pihak dalam menjalankan konsinyasi memiliki kepentingan untuk mencapai kesepakatan, tetapi pilihan pertama jenis kontrak mereka umumnya tidak sama. Peneliti terdahulu mendefinisikan kekuatan preferensi pengecer dan pemasok untuk masing-masing pilihan jenis kontrak sebagai rasio keuntungan yang diharapkan untuk pilihan pertama jenis kontrak mereka lebih dari itu untuk jenis kontrak alternatif. Selain itu peneliti mempelajari bagaimana faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan dan yang dapat dikontrol mempengaruhi kekuatan preferensi kontrak pengecer dan pemasok. Kami mengembangkan pembayaran insentif yang berpotensi digunakan untuk meningkatkan kemungkinan keberhasilan dalam menegosiasikan kesepakatan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian yang diteliti ini, jenis penelitian yang dipakai yaitu deskriptif kuantitatif. Menurut (Sujarweni, 2015), penelitian kuantitatif adalah penelitian sebagai suatu proses untuk memperoleh hasil yang akan diteliti dengan memakai data berupa angka sebagai alat untuk menganalisis tentang apa yang hendak diketahui oleh peneliti. Sedangkan menurut (Sugiyono, 2016), menjelaskan penelitian kuantitatif sebagai metode yang memakai data berbentuk angka untuk diteliti.

Peneliti menggunakan metode ini untuk menggambarkan atau menganalisa perhitungan penjualan konsinyasi yang ada pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang dengan perhitungan penjualan konsinyasi yang berlaku umum dengan menggunakan metode-metode penjualan akuntansi yang berlaku umum serta perhitungan laporan laba/rugi dan komisi .

3.2 Jenis Data

Adapun data yang dikumpulkan peneliti menurut (Chandrarini, 2017), yaitu menggunakan data sekunder dimana data yang berasal dari pihak atau lembaga yang telah menggunakan atau mempublikasikannya serta data yang telah terdokumentasi oleh perusahaan, literatur dan teori sebagai pelengkap data utama yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dokumen-dokumen pendukung

terkait pencatatan akuntansi, serta laporan laba/rugi yang berisikan pendapatan atas penjualan konsinyasi. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data yang tersedia pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang berupa data penjualan barang konsinyasi, data penerimaan dan retur barang konsinyasi, produk-produk yang dititipkan oleh pengamanat serta laporan laba/rugi.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Menurut (Rumengan, 2010), pengumpulan data yaitu kegiatan yang memakai standar dan prosedur sistematis untuk mendapatkan data yang diperlukan. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dipergunakan berupa :

1. Studi Kepustakaan

Menurut (Sugiyono, 2013), studi kepustakaan adalah referensi dan kajian teoritis yang berhubungan dengan nilai, norma, dan budaya yang berkembang pada lingkungan sosial yang diteliti, selain itu salah satu hal yang sangat penting dalam melakukan penelitian yaitu studi kepustakaan, dikarenakan penelitian tidak terlepas dari literatur-literatur ilmiah. Dalam penelitian ini studi kepustakaan yaitu dengan memadukan informasi yang signifikan dengan masalah atau topik yang diteliti seperti referensi buku-buku dari pustaka.

2. Studi Lapangan

Yaitu penelitian langsung turun terhadap masalah yang akan dibahas pada suatu perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data-data dan informasi yang relevan dengan penulisan proposal melalui 2 cara yaitu :

a. Observasi (Pengamatan Langsung)

Menurut (Sugiyono, 2013), observasi adalah suatu proses yang kompleks tersusun dari berbagai proses baik biologis maupun psikologis. Proses-proses pengamatan dan ingatan juga merupakan dua hal terpenting. Dalam kaitannya dengan observasi, peneliti langsung turun melakukan pengamatan ke perusahaan CV. Bintang Harapan Tanjungpinang untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.

b. Dokumentasi

Menurut (Sugiyono, 2013), dokumentasi adalah catatan kejadian peristiwa yang sudah terjadi atau berlalu. Dokumen dapat berbentuk gambar, tulisan, ataupun karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen berbentuk tulisan contohnya sejarah kehidupan (life histories), catatan harian, biografi, peraturan dan kebijakan. Dokumen berbentuk gambar contohnya sketsa, foto, gambar hidup, dan lain-lain. Dokumen berbentuk karya seni, dapat berbentuk patung film, gambar dan lain-lain. Studi dokumen adalah pelengkap dari penggunaan metode wawancara dan observasi. Pada penelitian ini peneliti melakukan dokumentasi atas data-data berupa penjualan barang konsinyasi, data penerimaan dan retur barang konsinyasi, data produk-produk barang konsinyasi yang dititipkan oleh pengamatan, serta laporan laba/rugi pada CV. Bintang Harapan Tanjungpinang.

3.4 Teknik Pengolahan Data

Penelitian ini memakai teknik pengolahan data yang diperoleh dari klasifikasi data. Dengan mengumpulkan data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi. Data yang telah terkumpul lalu diklasifikasikan dan disusun sehingga memberikan kemungkinan dalam pengambilan tindakan dan penarikan kesimpulan. Data yang telah tersusun tersebut lalu dianalisis dan diolah untuk selanjutnya disajikan dalam bentuk laporan.

3.5 Teknik Analisa Data

Menurut (Sugiyono, 2013), analisis data yaitu proses dimana mencari dan menyusun secara sistematis data yang didapatkan dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih nama yang penting dan yang akan dipelajari serta menarik kesimpulan sehingga dapat dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Untuk teknik analisisnya penelitian ini memakai teknik analisis metode deskriptif menurut (Timotius, 2017), yaitu data yang diperoleh, disusun, dianalisis, sehingga dapat memberikan informasi yang jelas tentang akuntansi konsinyasi, menghitung penjualan konsinyasi perusahaan dan menganalisis pencatatan penjualan konsinyasi perusahaan pada bulan Januari 2019.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. (2012). *Pengertian Penjualan*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- Afriyanto. (2014). *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1 (Modul)*. Rokan Hulu.
- Arifin. (2010). *Pokok-pokok Akuntansi*. Yogyakarta: Liberty.
- Chandrarin, G. (2017). *Metode Riset Akuntansi Pendekatan Kuantitatif*. (A. Suslia, Ed.). Malang: Salemba Empat.
- Cici Tria Fauziah Ritonga. (2016). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengairan. *Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengairan Rokan Hulu*.
- Damanik, S. (2014). *Pengertian dan Definisi Penjualan*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Halim, A. (2015). *Transaksi Konsinyasi, Akuntansi Bagi Komisioner, Akuntansi Bagi Pengamanat (Jilid1)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Harnanto, H. Y. (2010). *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Pertama)*. Yogyakarta: BPFE.
- Harnanto, H. Y. (2013). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE.
- Harnanto, H. Y. (2018). *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Ke-16)*. Yogyakarta: BPFE.
- Hidayat, A. (2014). *Analisis Transaksi Konsinyasi*. Depok: Universitas Indonesia.
- Imelda Dian Rahmawati. (2014). PT . MATAHARI DEPARTMENT STORE SIDOARJO Imelda Dian Rahmawati, Widyah Shofianti Pengertian Penjualan Konsinyasi. *Analisa*, 3, 59–71.

- Jamilya. (2011). *Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi*. Poltek Darussalam.
- Maria, E. (2011). *Akuntansi Lanjutan (Pertama)*. Yogyakarta: Gava Media.
- Mentari Putri Rizkillah Deha. (2010). Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Koperasi Pegawai PT.Pos Indonesia (Persero) Jakarta Timur. *Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*.
- Prihadi, T. (2012). *Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: PPM.
- Ratnaningsih, D. (2015). *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Buku Satu)*. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.
- Renato de Matta, Timothy James Lowe, D. Z. (2014). Consignment or Wholesale: Retailer and Supplier Preferences and Incentives For Compromise. *University of Iowa, Iowa City, USA B PingAn Bank, No. 5047 East Shen Nan Road, Shenzhen, Guangdong, China*, 93–106.
- Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Rumengan. (2010). *Metodologi Penelitian*. Batam: Uniba Press.
- Sahaja, I. (2014). Pengertian Penjualan. *Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*, 81.
- Sembiring, F. (2009). Pengakuan Pendapatan Atas Transaksi Konsinyasi Pada PT.Salemba Empat Medan. *Universitas Sumatera Utara*, 62.
- Simamora, M. (2009). *Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi*. Medan: USU.
- Siraj K.Zahran. (2015). Payment Schemes For a Two-Level Consignment Stock Supply Chain System. *Ryerson University*, 87, 491–505.
- Sugiyono. (2013). *Metodologi Penelitian dan Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian*. Bandung: CV. Alfabeta.

- Sujarweni. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suparwoto. (2014). *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Pertama)*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomika dan Bisnis UGM.
- Suparwoto, L. (2011). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE.
- Swasta, B. (2009). *Manajemen Penjualan (3rd ed)*. Yogyakarta: BPFE.
- Timotius, K. H. (2017). *Pengantar Metodologi Penelitian*. (P. Christian, Ed.). Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Yendrawati, R. (2012). *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1 (Edisi 3)*. Yogyakarta: Ekonisia.

CURRICULUM VITAE



Nama : Jannifer Claudia
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat / Tanggal Lahir : Jakarta / 09 Januari 1998
Status : Belum Menikah
Agama : Buddha
E-mail : Janniferclaudia1998@gmail.com
No Telepon : 085264945543
Alamat : Jl. D.I. Panjaitan Km. 7 No. 2B
Pekerjaan : Teller CIMB NIAGA Tanjungpinang
Riwayat Pendidikan : - SDN 004 Bukit Bestari Tanjungpinang
- SMP Negeri 5 Tanjungpinang
- SMA Negeri 2 Tanjungpinang
- STIE Pembangunan Tanjungpinang