

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI PADA TOKO JAYA
TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

**CHYNTIA PUTRI WARDHANY
NIM : 13622194**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2020**

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI PADA TOKO JAYA
TANJUNGPINANG**

S K R I P S I

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

Oleh :

CHYNTIA PUTRI WARDHANY

NIM : 13622194

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



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

2020

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS PENERAPAN PENJUALAN AKUNTANSI KONSINYASI
PADA TOKO JAYA TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada :

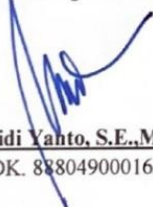
Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

Oleh

Nama : Chyntia Putri Wardhany
NIM : 13622194

Menyetujui :

Pembimbing Pertama,



Meidi Yanto, S.E.,M.Ak.
NIDK. 88804900016/Asisten Ahli

Pembimbing Kedua,



Hendy Satria, S.E.,M.Ak.
NIDN.10115069102/Lektor

Mengetahui
Ketua Program Studi



Hendy Satria, S.E.,M.Ak.
NIDN.10115069102/Lektor

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENERAPAN PENJUALAN AKUNTANSI KONSINYASI
PADA TOKO JAYA TANJUNGPINANG**

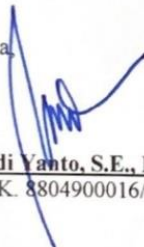
Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

Nama : Chyntia Putri Wardhany
NIM : 13622194


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

Panitia Komisi Ujian

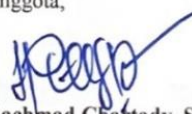
Ketua,


Meidi Yanto, S.E., M.Ak.
NIDK. 8804900016/Asisten Ahli

Sekretaris,


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

Anggota,


Rachmad Chaftady, S.E., M.Ak.
NIDN.1021039101/Asisten Ahli

Tanjungpinang, 22 Juni 2020
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang
Ketua,



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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : CHYNTIA PUTRI WARDHANY
NIM : 13622194
Tahun Angkatan : 2013
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,24
Program Studi / Jenjang : Akuntansi / Strata – 1 (Satu)
Judul Skripsi : ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI
PENJUALAN KONSINYASI PADA TOKO
JAYA TANJUNGPINANG

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

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

Tanjungpinang, 22 Juni 2020
Penyusun,



CHYNTIA PUTRI WARDHANY
NIM : 13622194

MOTTO

"Learn from the mistakes in the past, try by using a different way, and always hope for a successful future."

-Anonymous

"Manis tak selalu berasal dari gula, begitu pula bahagia."

-Chyntiapewe

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah atas segala Rahmat dan Berkah ALLAH SWT, karena atas izin-NYA lah saya dapat menyelesaikan sebuah karya kecil ini.

Skripsi ini ku persembahkan kepada,

Yang tersayang dan teristimewa, kedua orang tuaku tercinta yang selalu memberikan semangat dukungan dan doa. Beserta pengorbanan untuk aku sampai berada di titik ini.

Teruntuk sahabat sahabatku, Nindy, Ndut, Ici, Asa, Yunda, Rio, Fitri, Dona, Afni, Dhilla, serta teman teman Wardulku yang tak bisa aku sebutkan satu persatu, dan tak lupa rekan rekan Mahasiswa STIE Tanjungpinang Tahun Ajaran 2013, terimakasih telah memotivasi dan menyemangatiku tanpa lelah, dukungan dukungan yang tiada henti.

Dan yang terakhir, terimakasih kepada semua pihak yang selalu bertanya:

"KAPAN WISUDA?"

Terimakasih untuk kalian yang bertanya, cepat atau lambatnya lulus seseorang bukan suatu hal yang akan menentukan masa depannya. Berhentilah menyakiti dengan bertanya "kapan lulus".

Wassalam

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb,

Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat, hidayah, inayah dan karunia yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA TOKO JAYA TANJUNGPINANG”**.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.

Dalam penulisan penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan do'a dan moril, serta motivasi yang kuat dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Dosen Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga diberi kelancaran dalam menulis penyusunan usulan penelitian ini sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Selain itu penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, SE, M.Ak.Ak. CA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, SE.,M.Si.Ak. CA selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, SE.,M.Si.Ak. CA selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Hendy Satria, S.E., M.Ak selaku Plt. Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang sekaligus selaku dosen pembimbing II yang selalu memberikan masukan dan saran sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Masyitah As Sahara, S.E., M.Ak selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Bapak Meidi Yanto, S.E.,M.Ak selaku Pembimbing I yang telah memberikan masukan, saran dan membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen dan Staff di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan. Khususnya Dosen Program Studi Akuntansi yang telah mendidik penulis selama penulis menuntut ilmu di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.
8. Pimpinan dan Staf Toko Jaya yang sudah membantu penyelesaian skripsi ini.
9. Kedua Orang tuaku yang senantiasa selalu memberikan doa dan semangat, kasih sayang, motivasi ini hadiah special untuk kalian.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, dikarenakan keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman penulis. Kritik dan saran pun yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan dikemudian hari.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga penyusunan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan semua pihak yang membacanya.

Tanjungpinang, Juni 2020

Penulis

CHYNTIA PUTRI WARDHANY

NIM:13622194

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN MOTTO	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	6
1.3. Batasan Penelitian	6
1.4. Tujuan Penelitian	7
1.5. Kegunaan Penelitian.....	7
1.5.1 Kegunaan Teoritis	7
1.5.2 Kegunaan Praktis.....	7
1.6. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Tinjauan Teori.....	9
2.1.1 Akuntansi	9
2.1.2 Penjualan Konsinyasi	11
2.2. Kerangka Pemikiran.....	29

2.3. Penelitian Terdahulu	29
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1. Jenis Penelitian.....	35
3.2. Jenis Data.....	36
3.2.1 Data Primer	36
3.2.2 Data Sekunder	36
3.3. Teknik Pengumpulan Data	36
3.4. Teknik Pengolahan Data	37
3.5. Teknik Analisis Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
4.1. Hasil Penelitian.....	39
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	39
4.1.2 Reduksi Data Penelitian	40
4.1.2.1 Perjanjian penjualan konsinyasi Toko Jaya	41
4.1.2.2 Prosedur penerimaan barang konsinyasi pada Toko Jaya.....	41
4.1.2.3 Proses penjualan barang konsinyasi kepada konsumen	42
4.1.3 Perhitungan Jurnal Terpisah dalam penjualan konsinyasi	42
4.1.3.1 Akuntansi Konsinyasi Makanan Ringan pada Toko Jaya (PT. Bestari Jaya Permai).....	43
4.1.3.2 Akuntansi Konsinyasi Kosmetik pada Toko Jaya (PT. Bestari Jaya Permai)	47
4.1.3.3 Akuntansi Konsinyasi Barang Dapur pada Toko Jaya (PT. Sukses Multi Perkasa)	50
BAB V PENUTUP	57
5.1. Kesimpulan.....	57
5.2. Saran.....	57

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
CURICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Penjualan Konsinyasi Makanan Ringan (PT. Bestari Jaya Permai).....	43
Tabel 4.2 Penjualan Konsinyasi Kosmetik (PT. Bestari Jaya Permai).....	47
Tabel 4.3 Penjualan Konsinyasi Barang Dapur (PT. Sukses Multi Perkasa) ...	50
Tabel 4.4 Rekapitulasi Penjualan Konsinyasi	52
Tabel 4.5 Rincian Penjualan Konsinyasi.....	53
Tabel 4.6 Laporan Laba Rugi Toko Jaya Bulan Desember 2018.....	53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar2.1 Kerangka Pemikiran	29

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Data Penelitian
- Lampiran 2 Surat Keterangan dari Objek Penelitian
- Lampiran 3 Dokumentasi Foto
- Lampiran 4 *Plagiarism Checker X*
- Lampiran 5 Riwayat Hidup / *Curriculum Vitae*

A B S T R A K

ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA TOKO JAYATANJUNGPINANG

Chyntia Putri Wardhany. 13622194. Akuntansi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
(STIE) Pembangunan Tanjungpinang. wardhanyc@gmail.com

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui penjualan konsinyasi yang digunakan pada Toko Jaya Tanjungpinang. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif yaitu pengumpulan data yang bersifat kuantitatif yang merupakan angka-angka kemudian dilakukan perhitungan selanjutnya hasil perhitungan atau pengukuran tersebut diproses dengan cara dilakukan analisis.

Dalam rangka memberikan gambaran yang jelas, logis dan akurat mengenai hasil pengumpulan data, data yang diperoleh dihimpun menurut jenis dan kelompoknya, maka selanjutnya dilaksanakan pengelolaan dan analisis data yang dilakukan dengan cara menganalisis data.

Hasil penelitian membuktikan bahwa pencatatan barang konsinyasi saat dikirim oleh pengamanat dan diterima oleh komisioner belum sesuai dengan konsep ilmu akuntansi penjualan konsinyasi dimana pencatatan hanya berdasarkan faktur dan tidak mencatat (menjurnal) sebagaimana mestinya.

Pencatatan (jurnal) pada saat barang konsinyasi dijual tidak dilakukan oleh komisioner dimana hasil penjualan hanya tercatat dalam faktur penjualan. Pelaporan hasil penjualan konsinyasi dari komisioner kepada pengamanat tidak disertai dengan pencatatan (jurnal) sebagaimana yang seharusnya dibuat menurut konsep ilmu akuntansi penjualan konsinyasi

Kata Kunci : Penjualan Konsinyasi, Akuntansi Konsinyasi

Dosen Pembimbing I : Meidi Yanto, S.E., M.Ak

Dosen Pembimbing II : Hendy Satria, S.E., M.Ak

A B S T R A C T

ANALYSIS OF THE CONSIGNMENT SALES ACCOUNTING APPLICATION IN JAYA TANJUNGPINANG STORE

Chyntia Putri Wardhany. 13622194. Akuntansi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
(STIE) Pembangunan Tanjungpinang. wardhanyc@gmail.com

The purpose of this study was to determine the consignment sales used at Jaya Jaya Tanjungpinang Shop. This research uses descriptive quantitative research that is quantitative data collection which is numbers then the next calculation is made the results of the calculation or measurement are processed by means of analysis.

In order to provide a clear, logical and accurate picture of the results of data collection, the data obtained are collected according to the type and group, then the data management and analysis are carried out by analyzing the data.

The results of the study prove that the recording of consignment goods when sent by the Commissioner and received by the commissioners is not in accordance with the concept of consignment sales accounting science where recording is only based on invoices and does not record (journalize) as it should.

The recording (journal) at the time the consignment goods are sold is not done by the commissioner where the sales results are only recorded in the sales invoice. Reporting the results of consignment sales from commissioners to the trustees is not accompanied by recording (journals) as they should be made according to the concept of consignment sales accounting science

Keywords : Consignment Sales, Consignment Accounting

Supervisor I : Meidi Yanto, S.E., M.Ak

Supervisor II : Hendy Satria, S.E., M.Ak

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kondisi persaingan dalam usaha bisnis yang semakin ketat di jaman ini mengharuskan setiap usaha bisnis untuk meningkatkan kegiatan usahanya dalam setiap bidang. Hal ini dimaksudkan supaya tujuan utama dari usaha bisnis tersebut dapat tercapai, dimana hampir setiap usaha bisnis yang ada, baik dalam skala kecil maupun besar memiliki tujuan yang sama, yaitu meningkatkan laba sebaik mungkin yang diupayakan untuk perluasan dari usaha tersebut. Sehubungan dengan tujuan dari usaha bisnis tersebut yang dihubungkan dengan persaingan usaha yang semakin ketat, maka banyak sekali usaha-usaha bisnis yang mulai melakukan peningkatan-peningkatan dalam setiap aspek bidang usaha, baik yang berhubungan dengan produk atau jasa yang dihasilkan ataupun didalam internal usaha tersebut.

Dalam era globalisasi sekarang ini, terutama di Indonesia, persaingan antara perusahaan semakin ketat, baik dalam bidang industri, jasa maupun perdagangan. Perusahaan diwajibkan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang kondusif dan mampu menggerakkan roda pembangunan dan mempersiapkan diri menuju kemandirian. Untuk mewujudkan itu semua, perusahaan benar-benar harus mempersiapkan diri dan memperhatikan tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan. Salah satu perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak di bidang perdagangan atau yang lebih dikenal perusahaan dagang melaksanakan

kegiatan perusahaannya dengan melakukan kegiatan jual beli barang dagangan. Perusahaan dagang adalah salah satu bentuk perusahaan perseorangan, dimana perusahaan tersebut dimiliki, dikelola, dan dipimpin oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan. Dalam perusahaan dagang aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam menjual barang dagangannya, keberhasilan perusahaan dilihat dari hasil usaha perusahaan dalam melakukan penjualan barang dagangan yang ada di perusahaan tersebut.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menentukan sistem pemasaran yang tepat untuk produk yang dijual oleh perusahaan guna meningkatkan jumlah penjualan. Karena semakin ketatnya persaingan antar perusahaan untuk memasarkan produknya, terdapat banyak cara yang dapat di gunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualannya baik berupa penjualan tunai, kredit, maupun angsuran. Sekarang ini ada sistem penjualan baru disamping cara penjualan yang dilakukan perusahaan secara tunai, kredit dan angsuran yaitu dikenal dengan penjualan secara konsinyasi.

Kerjasama dengan sistem konsinyasi adalah kerjasama yang pelaksanaannya dengan cara salah satu pihak memiliki barang/ produk yang di tempatkan di lokasi pihak lainnya, pihak yang ditempati berkewajiban mempromosikan dan menjual barang tersebut dengan berbagai macam cara, retail maupun grosir, dan pembayaran baru dilakukan jika barang sudah terjual oleh pemilik tempat dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan dikurangi komisi dari hasil

penjualan. Hubungan antara *supplier* dan pemilik tempat didasarkan pada kesepakatan para pihak yang dapat dituangkan dalam perjanjian tertulis atau kesepakatan lisan, dengan kata lain didasarkan pada dua unsur yang terkait, yaitu hukum dan kepercayaan. Pada dasarnya hubungan tersebut adalah hubungan hukum, tetapi yang tampak dalam praktek sehari-hari adalah hubungan kepercayaan. Berdasarkan kepercayaan pemilik toko bahwa barang *supplier* akan laku di pasaran dan memberi keuntungan bagi pemilik toko dan juga sebaliknya bagi *supplier* yang memperoleh keuntungan.

Penjualan konsinyasi dapat diartikan sebagai pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan keuntungan berupa komisi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Hak milik dari barang tetap masih berada pada pemilik sampai barang tersebut terjual, sistem penjualan konsinyasi ini dapat dipakai untuk semua jenis produk. Dalam hubungannya dengan penjualan konsinyasi tersebut, pemilik barang tersebut pengamanat (*consignor*) dengan pihak yang dititipkan barang tersebut sebagai komisioner.

Penjualan yang dilakukan dengan cara ini lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan barang dagangannya, hal ini dikarenakan dengan penjualan konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan. Penjualan konsinyasi mempunyai manfaat baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner. Bagi pengamanat dapat bermanfaat untuk lebih mengenalkan produknya ke banyak konsumen, sehingga dapat memperluas daerah pemasarannya. Bagi komisioner manfaat yang dapat diperoleh yaitu dapat komisi apabila berhasil

menjualkan barang titipannya. Apabila komisioner tidak berhasil menjualkan barang titipannya, maka komisioner tidak akan mengalami kerugian sama sekali karena barang yang tidak laku bisa dikembalikan kepada pengamanat.

Perbedaan yang mendasar antara transaksi penjualan biasa dengan transaksi penjualan konsinyasi, yaitu dalam hubungannya dengan penyerahan hak atas barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan biasa, hak atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang, sedangkan dalam transaksi penjualan konsinyasi meskipun telah terjadi perpindahan (penyerahan) barang dan perpindahan terhadap pengelolaan dan penyimpanan barang kepada *consignee*, hak milik atas barang yang bersangkutan masih tetap berada pada *consignor*. Hak milik barang akan berpindah dari *consignor* apabila *consignee* telah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga atau konsumen.

Toko Jaya merupakan salah satu pertokoan di Kota Tanjungpinang dengan pengelolaan yang cukup baik, adapun dapat diketahui Toko Jaya merupakan salah satu usaha mini market yang menyediakan aneka ragam kebutuhan bagi konsumen. Dapat diketahui bahwa penjualan konsinyasi tentunya berlaku pada Toko Jaya dimana banyak pihak lain yang menitipkan produk makanan ataupun minuman untuk dijual. Pada penjualan di Toko Jaya, umumnya hak milik daripada barang telah berpindah tangan jika barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada penjualan konsinyasi hak milik barang tetap berada ditangan sebagai pengamanat pada saat pengiriman barang, pengamanat tidak mencatatnya sebagai penjualan dan sebaliknya komisioner juga tidak mencatatnya sebagai pembelian. Hak milik baru berpindah tangan jika barang tersebut telah

terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya, pada saat ini pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, sebaliknya komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi tersebut. Syarat-syarat penjualan konsinyasi biasanya diatur antara pengamanat dengan komisioner dalam kontrak perjanjian penjualan konsinyasi. Sistem konsinyasi menjadi pilihan sebagian besar Perusahaan dikarenakan faktor resikonya sangat rendah. Sebab penerima barang titipan tidak perlu menyiapkan modal yang banyak. Penerima titipan barang juga hanya menyediakan tempat, dan mempunyai utang kepada yang menitipkan barang. Pelaksanaan konsinyasi menguntungkan kedua pihak yaitu pihak yang menitipkan barang dan penerima barang titipan.

Penjualan konsinyasi sangatlah penting bagi Toko Jaya selain mendapat keuntungan dari sisi konsinyi seperti modal yang dikeluarkan tidaklah besar dan biaya operasional yang berkaitan dengan penjualan ditanggung oleh konsinyor. Penjualan yang dilakukan dengan menggunakan perjanjian konsinyasi, merupakan alternatif lain selain penjualan biasa, karena keberadaan penjualan dengan menggunakan perjanjian konsinyasi yang berbeda dengan penjualan biasa, maka diperlukan strategi yang berbeda untuk penjualan dengan sistem perjanjian konsinyasi ini dengan penjualan reguler, sehingga informasi yang disajikan dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dan tidak menimbulkan informasi yang menyesatkan. Perusahaan juga mendapatkan komisi apabila berhasil menjual produk yang dititipkan dan yang terpenting ialah perusahaan tidak dibebani resiko kerugian apabila gagal dalam menjual produk yang dititipkan oleh pihak

konsinyor. Berdasarkan pengamatan sementara peneliti dapat diketahui bahwa didalam penerapan penjualan konsinyasi pada Toko Jaya sesuai dengan buku penuntun standar akuntansi terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan teori akuntansi dimana perusahaan mengakui barangbarang konsinyasi yang dikirimkan oleh konsinyor sebagai persediaannya. Pada saat penjualan terjadi perusahaan tidak melakukan pemisahan antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa metode yang digunakan perusahaan dalam prosedur penjualan konsinyasi ialah metode laba tidak terpisah.

Berdasarkan dari permasalahan diatas dapat diambil suatu judul penelitian **“Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi pada Toko Jaya Tanjungpinang”**

1.2 RumusanMasalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis dapat menyimpulkan suatu perumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana penerapan akuntansi atas penjualan konsiyasi pada Toko Jaya?
2. Apakah penerapan akuntansi konsinyasi pada Toko Jaya sudah sesuai dengan Standart Akuntansi yang berlaku umum?

1.3 Batasan Penelitian

Adapun batasan dalam penelitian ini yaitu melakukan analisa mengenai Konsinyasi pada Toko Jaya Tanjungpinang berdasarkan barang titipan kosmetik, barang dapur dan makanan ringan yang ada pada Toko Jaya Tajungpinang Tahun 2018.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penjualan konsinyasi yang digunakan pada Toko Jaya Tanjungpinang.
2. Untuk mengetahui penerapan akuntansi konsinyasi pada Toko Jaya apakah sudah sesuai dengan Standart Akuntansi yang berlaku umum.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Teoritis

Kegunaan penelitian ini dapat diketahui dapat memberikan gambaran bagi penelitian akuntansi dalam penerapan konsinyasi penjualan.

1.5.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Pihak Perusahaan,

Memberikan informasi pada perusahaan tentang akuntansi konsinyasi.

2. Bagi Peneliti

Memberikan bahan penelitian yang bermanfaat bagi peneliti untuk mendapatkan pengetahuan dalam penetapan akuntansi konsinyasi.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I:PENDAHULUAN

Terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua merupakan tinjauan pustaka akan menjelaskan mengenai teori-teori dan konsep-konsep yang berhubungan dengan masalah yang dirumuskan yang menjadi acuan permasalahan teoritis pada penelitian ini.

BAB III: METODE PENELITIAN

Terdiri dari metode penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, batasan operasional variabel dan teknik analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab keempat merupakan gambaran umum perusahaan serta hasil penelitian yang didapatkan di lapangan.

BAB V: PENUTUP

Bab ini akan menguraikan kesimpulan mengenai hasil penelitian yang telah dibahas dan juga memberikan saran-saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi objek penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Akuntansi

Secara umum, akuntansi dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Selain itu, ada juga pengertian Akuntansi menurut beberapa ahli yaitu *American Institute of Certified Public Accountants* dalam (Sari, 2016) menyatakan bahwa: Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan dan peringkasan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang dan penginterpretasian hasil proses tersebut. Sedangkan menurut (Belkaoui, 2009) yaitu: Akuntansi didefinisikan sebagai suatu aktivitas jasa. Fungsinya adalah untuk memberikan informasi kuantitatif dari entitas ekonomi, terutama yang bersifat keuangan dan dimaksudkan untuk bermanfaat dalam pengambilan keputusan ekonomi dan dalam menentukan pilihan diantara serangkaian tindakan-tindakan alternatif yang ada. Pengertian akuntansi menurut (Rudi & Ambarriani, 2014) yaitu proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Definisi tersebut mengandung 2 pengertian, yakni:

1. Kegiatan akuntansi bahwa akuntansi merupakan proses yang terdiri dari identifikasi, pengukuran dan pelaporan informasi ekonomi.

2. Kegunaan akuntansi bahwa informasi ekonomi yang dihasilkan oleh akuntansi diharapkan berguna dalam penilaian dan pengambilan keputusan mengenai kesatuan usaha yang bersangkutan.

Pengertian akuntansi menurut (Suwardjono, 2014) yang diterjemahkan oleh Handikad Wasilah yaitu Akuntansi adalah suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat dan mengkomunikasikan peristiwa-peristiwa ekonomi dari suatu organisasi kepada para pengguna yang berkepentingan. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa definisi akuntansi adalah suatu informasi yang diberikan perusahaan melalui laporan keuangan dengan tujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan suatu kondisi perusahaan.

Menurut (Sumarsan, 2013) menjelaskan bahwa: Akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasikan, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Metode pencatatan, penggolongan, analisa dan pengendalian transaksi serta kegiatan-kegiatan keuangan, kemudian melaporkan hasilnya. Kegiatan akuntansi, diantaranya:

1. Pengidentifikasian dan pengukuran data yang relevan untuk suatu pengambilan keputusan.
2. Pemrosesan data yang bersangkutan kemudian pelaporan informasi yang dihasilkan.
3. Pengkomunikasian informasi kepada pemakai laporan.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa definisi akuntansi adalah suatu informasi yang diberikan perusahaan melalui laporan keuangan dengan tujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan suatu kondisi perusahaan dan juga merupakan suatu ilmu yang di dalamnya berisi bagaimana proses pemikiran sehingga dihasilkan suatu kerangka konseptual yang mencakup prinsip, standar, metode, dan teknik, serta prosedur yang akan dijadikan landasan dalam pelaporan keuangan dan informasi-informasi lainnya untuk melaporkan keadaan keuangan dari suatu kesatuan usaha.

2.1.2 Penjualan Konsinyasi

Konsinyasi merupakan penjualan barang dengan cara pemilik barang menitipkan barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual dengan memberikan komisi. Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *consignor* atau pengamanat, sedangkan pihak yang menerima barang disebut *consignee* atau komisioner. Adapun pengertian penjualan konsinyasi menurut beberapa ahli, antara lain menurut (Halim, 2015) 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 (Swastha Dharmmesta, 2014) Konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi (tertentu).

Menurut (Brigham & Houston, 2010) Konsinyasi adalah pihak yang memiliki barang menitipkan barangnya kepada pihak lain untuk dijual dengan

adanya perjanjian tertentu. Menurut (Aliminsyah dan Padji, 2016) *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*). Penerimaan titipan barang tersebut selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai kesepakatan. Menurut (Yendrawati, 2009) Konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Menurut (Arifin, 2014) Konsinyasi merupakan suatu jenis penjualan dengan cara menitipkan barang dagangan ke pihak lain untuk dijualkan. Berdasarkan beberapa pengertian penjualan konsinyasi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang (konsinyor) dengan cara menitipkan barang kepada pihak kedua (konsinyi) untuk dijualkan dengan memberikan komisi kepada konsinyi yang menjualkan barang tersebut kepada konsumen.

Berikut ini adalah istilah-istilah yang ada dalam akuntansi penjualan konsinyasi menurut beberapa ahli, diantaranya menurut (Halim, 2015), Barang-barang yang dikirim oleh *consignor* disebut barang konsinyasi (*consignment out*) dan barang-barang yang diterima oleh *consignee* disebut barang komisi (*consignment in*). Menurut (Mulyani, 2018) dari segi konsinyor (*consignor*) transaksi pengiriman barang-barang kepada konsinyi (*consignee*), biasa disebut sebagai barang-barang konsinyasi (*consignment out*), sedangkan bagi konsinyi,

untuk barang-barang yang diterimanya disebut sebagai barang-barang komisi (*consignment in*).

Menurut (Arifin, 2014) 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.

Dari pernyataan-pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pihak yang menitipkan barang disebut konsinyor, dan pihak yang menerima barang untuk dijualkan disebut konsinyi. Untuk akun-akun yang digunakan pada pencatatan akuntansi konsinyasi adalah akun konsinyasi keluar, yaitu akun yang digunakan oleh pihak konsinyor, sedangkan konsinyasi masuk, yaitu akun yang digunakan oleh pihak konsinyi untuk mencatat penjualan barang konsinyasi tersebut kepada konsumen.

Menurut (Hery, 2015), karakteristik transaksi konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Karena hak milik atas barang-barang masih berada pada pengamanat, maka barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner (*consignee*).
2. Pihak pengamanat (*consignor*) sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat *consignee* berhasil menjualnya kepada pihak ketiga, kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak yang bersangkutan.
3. Pihak penerima barang dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu.

Menurut (Ratnaningsih, 2012), walaupun transaksi penjualan biasa dan transaksi konsinyasi keduanya menyangkut penyerahan barang dagangan, namun terdapat perbedaan pokok antara keduanya. Pada transaksi penjualan biasa, penyerahan barang kepada pembeli diikuti dengan berpindahnya hak atas barang tersebut dari penjual kepada pembeli, sedangkan pada transaksi konsinyasi, penyerahan barang dagangan dari pengamanat kepada komisioner tidak berarti perpindahan hak atas barang tersebut. Perbedaan antara transaksi penjualan biasa dengan transaksi penjualan konsinyasi berakibat bagi transaksi konsinyasi, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Tidak ada pendapatan dan juga laba kotor yang diakui pada saat barang diserahkan oleh pengamanat kepada komisioner. Pengakuan pendapatan terjadi

pada saat barang dagangan tersebut dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga, yang berarti juga hak atas barang berpindah dari pengamanat kepada pihak ketiga.

2. Barang-barang dagangan yang diserahkan kepada komisioner, tetap dilaporkan sebagai bagian dari persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga.

Menurut (Sari, 2016) faktor-faktor yang membedakan pencatatan penjualan biasa dan penjualan konsinyasi adalah:

1. Barang konsinyasi yang ada pada konsinyi tidak boleh dicatat dalam persediaannya.
2. Penghasilan tau pendapatan diakui setelah barang konsinyasi terjual kepada pihak ketiga, yaitu berupa komisi.

Menurut (Waluyo, 2014), beberapa perlakuan yang membedakan penjualan konsinyasi dengan penjualan lainnya adalah:

1. Hak kepemilikan terhadap barang-barang tersebut masih berada di tangan konsinyor, barang ini masih dilaporkan sebagai persediaan dalam laporan konsinyor.
2. Selama barang-barang tersebut belum dapat terjual, baik oleh pihak konsinyor maupun konsinyi belum dapat diakui adanya pendapatan.
3. Pihak konsinyor tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan barang tersebut terjual. Kecuali ada perjanjian lain.

4. Komisioner bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang yang ditetapkan tersebut.
5. Harga jual ke konsumen tetap terkontrol.

Menurut Halim (2015:65), hal-hal yang harus diperhatikan dalam penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

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

Menurut (Arifin, 2014), terdapat perbedaan yang pokok antara transaksi penjualan konsinyasi dengan transaksi penjualan reguler (penjualan biasa) yaitu: perbedaan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler (penjualan biasa) adalah mengenai hak milik barang-baang konsinyasi. Meskipun di dalam penjualan konsinyasi terjadi perpindahan barang dari pengamanat kepada

komisioner, namun hak milik barang-barang tersebut tetap pada pengamanat. Hak milik barang konsinyasi tersebut baru akan pindah dari pengamanat apabila komisioner sudah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga, sedangkan untuk penjualan reguler, hak milik atas barang akan berpindah kepada pembeli pada saat terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang.

Menurut (Yunus & Hernanto, 2013) ada beberapa alasan pihak pengamanat (*consignor*) memilih penjualan konsinyasi, yaitu:

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.

Menurut (Arifin, 2014), keuntungan penjualan konsinyasi bagi pengamanat atau konsinyor adalah sebagai berikut:

1. Pemasaran Produk Yang Lebih Luas

Komisioner biasanya tidak mau menanggung resiko untuk membeli barang-barang tertentu, misalnya produk yang cepat menjadi using atau kuno, tetapi mau menerimanya dengan perjanjian konsinyasi.

2. Pengendalian Atas Harga Jual Kepada Konsumen

Bila barang dagangan dijual langsung kepada komisioner, pengamanat akan mengalami kesulitan untuk menentukan dan mengendalikan harga jual barang-barang tersebut.

3. Resiko Kerugian yang Lebih Kecil Dalam Hal Komisioner Menderita Pailit.

Karena hak atas barang tetap berada di tangan pengamanat, maka pengamanat mempunyai hak mengambil kembali semua barang yang belum terjual dan hak untuk menerima hasil penjualan barang pada saat komisioner dinyatakan pailit. Kreditur komisioner tidak mempunyai hak atas barang-barang komisi yang ada di tangan komisioner. Keadaan ini berbeda kalau barang-barang tersebut dijual langsung kepada komisioner.

Menurut Drebin dalam (Arifin, 2014), ada beberapa alasan bagi pengamanat untuk mengadakan penjualan konsinyasi antara lain:

1. Merupakan salah satu cara yang paling efektif untuk memperluas daerah pemasaran, terutama untuk barang-barang yang:
 - a) Merupakan produk baru yang permintaan akan barang tersebut masih belum dapat diprediksikan,
 - b) Penjualan melalui *dealer* tidak menguntungkan pada tahun-tahun lalu,

- c) Barang tersebut mahal harganya sehingga *dealer* memerlukan investasi yang besar bisa membelinya, dan
 - d) Fluktuasi harga barang tersebut sangat besar sehingga *dealer* tidak mau membelinya.
2. Barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan.
 3. Harga barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat, hal ini disebabkan kepemilikan atas barang tersebut masih di tangan pengamanat sehingga harga masih dapat dijangkau oleh konsumen. Pengawasan harga ini akan sulit jika menggunakan sistem penjualan melalui *dealer* yang kepemilikan barangnya sudah di tangan dealer itu sendiri.
 4. Jumlah barang yang dijual dan persediaan barang yang ada di gudang mudah dikontrol sehingga resiko kekurangan atau kelebihan barang dapat ditekan dan memudahkan untuk rencana produksi.

Menurut (Yunus & Harnanto, 2013) ada beberapa alasan pihak komisioner (*consignee*) memilih penjualan konsinyasi, yaitu:

1. Pihak *consignee* dilindungi dari kemungkinan resiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atas keharusan menjual dengan rugi.
2. Resiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
3. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang-barang konsinyasi yang diterima atau ditipkan oleh pihak pengamanat.

Menurut (Ratnaningsih, 2012), keuntungan penjualan konsinyasi bagi komisioner atau konsinyi adalah sebagai berikut:

1. Menghindari resiko kerugian atas kepemilikan barang

Barang yang tidak terjual atau menjadi usang atau kuno, rusak atau menurun harga jualnya dapat dikembalikan kepada pengamanat.

2. Kebutuhan modal kerja yang lebih kecil

Komisioner tidak berhutang dan tidak melakuakn pembayaran atas barang sampai barang tersebut terjual. Jadi, modal yang dibutuhkan komisioner akan lebih kecil apabila barang dagang tersebut diperoleh dengan konsinyasi.

Menurut (Arifin, 2014), alasan bagi komisioner untuk bersedia menerima titipan barang konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Komisioner tidak dibebani resiko menanggung rugi bila gagal dalam penjualan barang-barang konsinyasi.
2. Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti/ditanggung oleh pengamanat.
3. Apabila terdapat barang konsinyasi yang rusak dan terjadi fluktuasi harga, maka hal tersebut bukan tanggungan komisioner.
4. Kebutuhan modal kerja dapat dikurangi, sebab komisioner hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk pengamant.
5. Komisioner berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi.

Dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun suatu kontrak (perjanjian) tertulis yang menunjukkan hubungan antara pihak yang menyerahkan dan pihak yang menerima dalam hal-hal lain yang mencakup syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak konsinyi kepada pelanggan, biaya-biaya

yang harus dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak konsinyor, komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak konsinyi, pemeliharaan dan penanganan persediaan barang-barang konsinyasi dan hasil penjualan konsinyasi, pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak konsinyi, dan laporan yang harus dikirimkan oleh pihak konsinyi. kontrak perjanjian dalam transaksi penjualan konsinyasi antara lain berisi mengenai:

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.

Menurut (Yunus dan Harnanto, 2013), penjualan konsinyasi mempunyai 2 (dua) metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak konsinyi (*consignee*) dan pihak konsinyor (*consignor*), yaitu:

1. Transaksi-transaksi penjualan reguler dan penjualan konsinyasi pencatatannya terpisah antara laba atas penjualan konsinyasi dan laba dari penjualan reguler.
2. Transaksi-transaksi penjualan reguler dan penjualan konsinyasi pencatatannya tidak dipisahkan antara laba atas penjualan konsinyasi dan laba dari penjualan reguler.

Menurut (Arifin, 2014), penjualan konsinyasi mempunyai dua metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak pengamanat maupun oleh pihak komisioner. Dua metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Metode Laba Terpisah
2. Metode Laba Tidak Terpisah

Pengamanat (*consignor*) melaksanakan penjualan secara konsinyasi setelah mempertimbangkan keuntungan dan juga kerugian, namun selama penjualan

konsinyasi tersebut lebih banyak segi yang menguntungkan daripada yang merugikan perusahaannya, maka perusahaan akan terus melaksanakan penjualan konsinyasi. Barang konsinyasi milik pengamanat yang dititipkan kepada komisioner (*consignee*) mempunyai perlakuan akuntansi, yaitu sebagai berikut:

1. Barang konsinyasi yang dikirim kepada komisioner tidak diikuti dengan pemindahan hak milik atas barang yang dikirim tersebut sehingga barang konsinyasi tersebut harus tetap dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat.
2. Pengiriman barang konsinyasi dari pengamanat kepada komisioner bukan merupakan transaksi penjualan sehingga pada saat pengiriman tersebut tidak boleh diakui adanya pendapatan.
3. Semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi tetap menjadi tanggung jawab pengamanat sejak barang tersebut dikirim sampai berhasil dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga.

Dengan adanya beberapa perlakuan akuntansi terhadap barang konsinyasi untuk pengamanat tersebut, maka prosedur pencatatan transaksi konsinyasi memerlukan teknik yang khusus. Pencatatan menggunakan metode laba terpisah adalah pencatatan yang dilakukan dengan memisahkan pencatatan penjualan biasa dengan penjualan konsinyasi. Menurut (Ritonga, 2016) pencatatan konsinyasi dapat diketahui sebagai berikut :

1. Penyerahan barang kepada pihak konsinyi. Pihak konsinyor mencatat penyerahan barang kepada pihak konsinyi dengan mendebit perkiraan konsinyasi keluar dan mengkredit perkiraan persediaan, jika untuk saldo

persediaan diselenggarakan sistem persediaan *perpetual*. Perkiraan pengiriman barang konsinyasi ditangani sebagai suatu pos pengurang dari jumlah persediaan awal dan pembelian dalam menetapkan harga pokok barang yang tersedia untuk dijual. Penyerahan barang dicatat harga pokok kendati harga jual atau harga tertentu lainnya ditetapkan pada barang-barang pada laporan yang dikirimkan kepada pihak konsinyi.

2. Beban pihak konsinyor yang ditetapkan pada konsinyasi. Pihak konsinyor mencatat beban yang berkaitan dengan konsinyasi dengan mendebit perkiraan konsinyasi keluar dan mengkredit perkiraan kas atau perkiraan kewajiban. Apabila perkiraan beban semula dibebani dengan beban yang berkaitan dengan konsinyasi, maka perkiraan konsinyasi keluar di debit dan perkiraan beban di kredit dengan jumlah yang ditetapkan pada konsinyasi.
3. Beban pihak konsinyi yang ditetapkan pada konsinyasi, penjualan oleh pihak konsinyi, dan pembebanan komisi oleh pihak konsinyi. Pihak konsinyor tidak menyusun ayat jurnal untuk transaksi pihak konsinyi sampai konsinyor menerima laporan dari pihak konsinyi.
4. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi. Pada waktu pihak konsinyor menerima laporan penjualan konsinyasi, perkiraan kas di debit sebesar uang kas yang dikirimkan, perkiraan konsinyasi keluar di debit untuk total beban yang dibebankan pada perkiraan pihak konsinyor oleh pihak dilaporkan oleh pihak konsinyi.

Menurut (Arifin, 2014) dalam metode ini transaksi-transaksi konsinyasi dipisahkan pencatatannya dari transaksi-transaksi reguler sehingga laba atau

pendapatan dari penjualan barang konsinyasi pencatatannya juga dipisahkan. Untuk mengikuti aliran barang konsinyasi dibuatkan seluruh transaksi yang terjadi pada barang konsinyasi. Pada akhir periode, laba konsinyasi yang dipisahkan pencatatannya tersebut dipindahkan ke rekening laba-rugidan menjadi bagian dari laba usaha keseluruhan.

Menurut (Halim, 2015) apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan di debit untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan semua beban pengirimannya akan di kredit untuk mencatat harga pokok barang yang akan dijual dan beban penjualannya.

Pencatatan menggunakan metode laba tidak terpisah adalah pencatatan yang dilakukan dengan tidak memisahkan laba antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi. Menurut (Waluyo, 2014)

1. Penyerahan barang kepada pihak konsinyi. Apabila pihak konsinyor tidak menyelenggarakan catatan persediaan *perpetual*, maka penyerahan barang kepada pihak konsinyi dicatat dengan sebuah ayat jurnal memorandum dalam buku harian atau dalam perkiraan tersendiri yang diselenggarakan untuk tujuan ini. Sebuah catatan pelengkap harus diselenggarakan, yang menunjukkan semua rincian yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi.
2. Beban pihak konsinyor yang ditetapkan pada konsinyasi. Perkiraan biasanya dibebani dengan beban konsinyasi tanpa pemisah antara beban konsinyi dan beban yang berkaitan dengan penjualan biasa.
3. Beban pihak konsinyi yang ditetapkan pada konsinyasi, penjualan oleh pihak konsinyi, dan pembebanan komisi oleh pihak konsinyi. Pihak konsinyor tidak

menyusun ayat jurnal untuk transaksi yang diselesaikan oleh pihak konsinyi sampai pihak konsinyor menerima laporan dari pihak konsinyi.

4. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi. Pada waktu pihak konsinyor menerima laporan perkiraan penjualan konsinyasi, maka perkiraan kas di debit sebesar uang kas yang disertai dalam laporan, perkiraan beban di debit sebesar beban yang dibebankan pada perkiraan pihak konsinyor oleh pihak konsinyi, dan perkiraan penjualan di kredit sebesar penjualan kotor yang dilaporkan oleh pihak konsinyi.

Dalam hal ini tidak diselenggarakan catatan persediaan *perpetual*, maka ayat jurnalnya dibuat untuk persediaan akhir dan untuk menetapkan harga pokok penjualan periode itu, sebaliknya jika diselenggarakan catatan persediaan *perpetual* maka saldo harga pokok penjualan dalam buku yang berkaitan dengan penjualan biasa harus dinaikkan dengan harga pokok penjualan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi.

Menurut (Arifin, 2014) transaksi yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi, akan dicatat seperti transaksi penjualan biasa sehingga pada saat barang konsinyasi tersebut dijual kepada pihak ketiga, perlu diadakan pencatatan harga pokok penjualan oleh pengamanat. Hal ini disebabkan karena seakan-akan barang tersebut hanyalah berpindah tempat saja. Hanya saja dalam hal ini perlu diadakan memorial (pencatatan tersendiri) agar tidak kehilangan aliran barang konsinyasi tersebut. Masalah lain yang perlu diketahui dalam penggunaan metode ini adalah bahwa pengamanat tidak menutup rekening pendapatan atau kerugian dari konsinyasi pada akhir periode transaksi konsinyasi. Jadi, laba atau rugi karena

adanya penjualan konsinyasi tidak dibuatkan jurnal penutup atau tidak ditutup ke rekening laba-rugi. Menurut (Halim, 2015) Apabila pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan di debit untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan akan di kredit untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan untuk mencatat penutupan saldo rekening pengiriman saldo rekening pengiriman barang konsinyasi ke rugi laba.

Penyajian laba (rugi) penjualan konsinyasi dengan metode laba terpisah menurut (Ratnaningsih, 2015) menyatakan bahwa pendapatan komisi disajikan sebagai penambah laba kotor dari penjualan biasa. Sedangkan apabila konsinyi menggunakan metode laba tidak terpisah maka besarnya pendapatan komisi tidak dicatat terpisah tapi tergabung dalam laba kotor dari penjualan biasa.

Menurut (Halim, 2015) akuntansi penjualan konsinyasi bagi barangbarang konsinyasi yang belum laku terjual adalah sebagai berikut: Jika barang konsinyasi tidak terjual pada waktu pihak konsinyi membuat laporan kepada pihak konsinyor, maka pihak konsinyor harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan (baik oleh konsinyor maupun oleh konsinyi) yang melekat pada barang tersebut. Sehingga nilai persediaan akhir barang tersebut adalah sebesar harga pokoknya ditambah dengan beban-beban yang terjadi dan menjadi hak/bagian persediaan akhir barang tersebut. Hal serupa juga dinyatakan oleh Arifin (Sembiring, 2009) mengenai akuntansi untuk penjualan konsinyasi yang tidak diselesaikan dengan tuntas: 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. Berdasarkan pernyataan-pernyataan yang dikemukakan oleh para ahli dapat diketahui bahwa untuk akuntansi konsinyasi yang tidak diselesaikan dengan tuntas bagi konsinyi tidak mempengaruhi pencatatan barang dagangan, yang mempengaruhi pencatatan hanya pada konsinyor baik menggunakan metode laba terpisah maupun laba tidak terpisah.

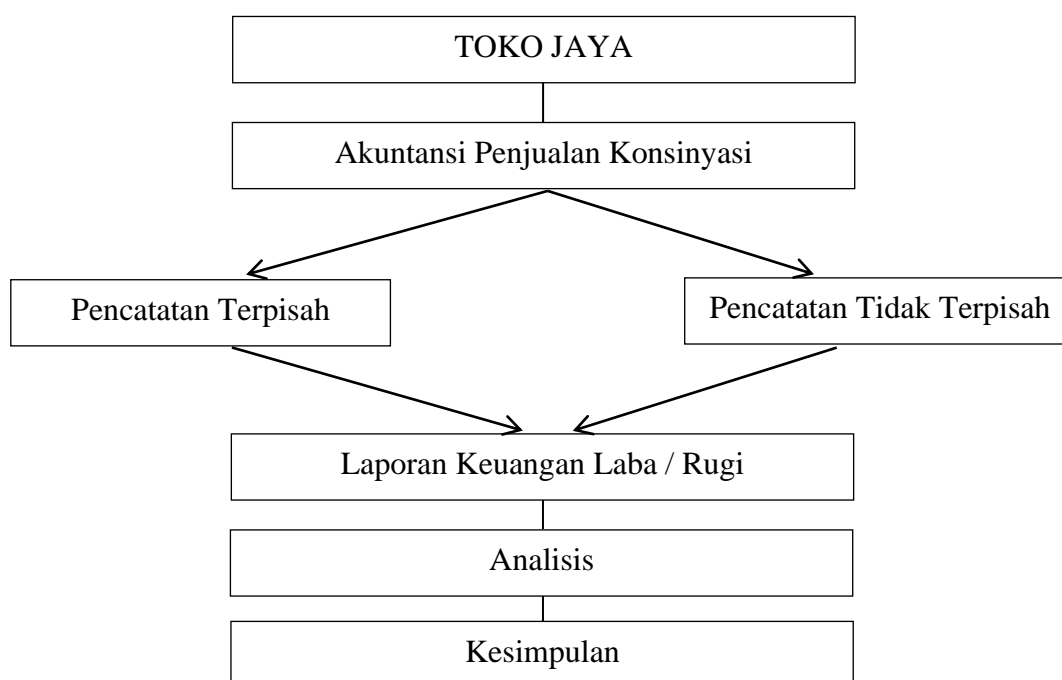
Perlakuan atas barang-barang konsinyasi yang dikembalikan menurut (Yunus dan Harnanto, 2013): Apabila barang-barang konsinyasi dikembalikan kepada konsinyor (*consignor*), maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikredit dengan harga pokok barang-barang yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan 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 yang terjadi itu dikapitalisasi sebagai bagian harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggihkan pembebanannya, karena tidak memberikan manfaatnya di masa 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 (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan dari pemaparan teori yang dijelaskan dapat digambarkan suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Peneliti, 2020

2.3 Penelitian Terdahulu

1. Tri Wahyuni (2016). Analisis Perlakuan Akuntansi Atas Penjualan Konsinyasi Pada Toko Buku Penuntun Palembang. Tujuan penulisan Laporan Akhir ini

adalah untuk mengetahui bagaimana perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi pada Toko Buku Penuntun Palembang dengan metode laba tidak terpisah dengan sistem *perpetual* meliputi pengakuan, pencatatan, dan penyajian pada laporan keuangan serta memberikan alternatif metode laba terpisah yang dapat diterapkan oleh perusahaan sebagai perbandingan. Berdasarkan data yang diperoleh, penulis menemukan beberapa permasalahan dalam pengakuan, pencatatan, dan penyajian pada laporan keuangan. Penulis menarik kesimpulan bahwa Toko Buku Penuntun Palembang telah menerapkan akuntansi atas penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode laba tidak terpisah namun belum seluruhnya mengikuti teori akuntansi yang berlaku umum dimana Toko Buku Penuntun Palembang mengakui dan mencatat persediaan barang dagang sebagai persediaannya serta Toko Buku Penuntun tidak melakukan pemisahan antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi. Penulis menyarankan sebaiknya Toko Buku Penuntun Palembang menerapkan metode laba terpisah agar pendapatan dari penjualan konsinyasi dapat diketahui secara eksplisit pada laporan laba rugi. Sehingga Toko Buku Penuntun Palembang dapat menerbitkan laporan keuangan yang mencerminkan nilai yang sebenarnya dan informatif.

2. Aas Rianti Ningrum (2018). Analisis Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dalam Menentukan Laba Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Tani Wilis Sendang Tulungagung. Hasil penelitian menunjukkan perhitungan hasil penjualan konsinyasi metode terpisah sebesar Rp. 627.322.500 dan untuk hasil penjualan reguler Rp. 117.369.582.845. Harga pokok penjualan konsinyasi sebesar Rp.

580.896.000 sedangkan harga pokok penjualan reguler Rp. 722.872.661. laba penjualan konsinyasi Rp 46.426.500 dan laba penjualan reguler sebesar Rp. 116.646.710.184. perhitungan laba dengan metode penjualan reguler lebih tinggi daripada laba dengan metode konsinyasi, hal ini dikarenakan jumlah barang penjualan reguler lebih banyak daripada jumlah barang yang dijual secara konsinyasi. Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan laba untuk penjualan konsinyasi cukup besar dan menguntungkan bagi pertokoan KUD, sehingga koperasi bisa menambah jumlah barang yang dijual secara konsinyasi.

3. Cici Tria Fauziah Ritonga (2016). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian. Penelitian ini dilakukan pada PT. Surya Putra Sumatra II Pasir Pegaraian. Penelitian ini bertujuan 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. Untuk mengetahui penerapan akuntansi penjualan konsinyasi digunakan metode terpisah untuk mengukur laba penjualan konsinyasi. Hasil penelitian menunjukkan penerapan pencatatan penjualan konsinyasi pada komisioner AB Motor lebih banyak menghasilkan labah disbanding Komisioner lainnya, sehingga PT. Surya Putra Sumatra dapat menilai kinerja dari setiap komisioner dalam melakukan penjualan barang konsinyasi.

4. Dian Hakiq Nurdiansyah (2017) *Analysis of Consignment Sales Rating to 2014 Profit In CV. Lam alif Purwakarta*. Penelitian dilakukan dengan latar belakang, bahwa penilaian penjualan konsinyasi memiliki pengaruh langsung pada posisi keuangan suatu perusahaan dan juga dianggap penting karena secara tidak langsung akan mempengaruhi laporan keuangan termasuk untung dan rugi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana hasil perhitungan perolehan penjualan penjualan konsinyasi di perusahaan perdagangan ritel, bagaimana jurnal untuk mencatat transaksi penjualan konsinyasi yang diadakan secara terpisah dengan metode fisik, dan bagaimana kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan penjualan secara konsinyasi di CV.LAM ALIF tahun 2014. Pengumpulan data melalui metode penelitian literatur, observasi, wawancara dan data sekunder dari laporan penjualan dan pendapatan. Analisis data adalah analisis deskriptif dengan menyusun dan mengklasifikasikan data yang diperoleh, kemudian diartikan setelah perhitungan penilaian penjualan konsinyasi pertama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penilaian penjualan konsinyasi yang ada pada perusahaan perdagangan ritel (CV. LAM ALIF) untuk tahun 2014 adalah cukup baik, berdasarkan analisis yang diperoleh laba yang dihasilkan diakumulasikan positif. Menilai dari komisi yang dihasilkan yang akan mempengaruhi pendapatan pendapatan. Kesimpulannya, bahwa perusahaan perdagangan ritel Alif sudah menerapkan penjualan konsinyasi CV.Lam. Semakin besar komisi penjualan yang diperoleh CV. Alif Lam dan sebaliknya jika komisi penjualan

rendah yang didapat juga rendah. Untuk itu, perlunya peningkatan penjualan konsinyasi terutama dalam penawaran

5. Dian Mutiah Laraswati (2016) *Analysis The Effect Of Promotion Mix Strategy To Increase Sales On Cosignment System Toward Food And Beverage Start-Up*. Perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia dapat dilihat dengan jelas. Oleh karena itu, perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia berdampak pada pertumbuhan bisnis makanan dan minuman baru atau kita dapat menyebutnya bisnis makanan dan minuman. Berdasarkan pengamatan penulis, umumnya bisnis startup akan memilih bentuk penjualan yang sesuai dengan anggaran dan modal. Misalnya, menjual dengan sistem konsinyasi. Namun, sistem konsinyasi memiliki kelemahan, kelemahannya adalah pengembalian yang rendah dan panjang terhadap penjualan dalam sistem konsinyasi. Salah satu bisnis awal makanan dan minuman yang telah mengalami bahwa sistem konsinyasi memiliki kelemahan dalam aspek penjualan adalah *Strew it Donut Company*. Keahlian menemukan bahwa promosi memiliki pengaruh terhadap pembelian produk makanan, karena tingkat konsumsi yang lebih cepat. Menurut pernyataan di atas, bisnis awal makanan dan minuman yang menggunakan konsinyasi sebagai bentuk penjualan mereka harus mempertimbangkan promosi sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan. Dalam penelitian ini, penulis akan menganalisis pengaruh strategi bauran promosi untuk meningkatkan penjualan pada sistem konsinyasi terhadap start-up makanan dan minuman. Penulis menggunakan desain kualitatif untuk melakukan penelitian ini. Langkah

pertama adalah menentukan variabel bauran promosi melalui tinjauan literatur. Langkah kedua adalah melakukan wawancara tentang metode bauran promosi dengan tiga perusahaan makanan dan minuman yang menggunakan konsinyasi sebagai bentuk penjualan mereka, yaitu *Futuristea*, *Puro*, dan *Du'crème*. Langkah selanjutnya adalah menganalisis bagaimana masing-masing metode bauran promosi berdampak pada peningkatan penjualan dalam sistem konsinyasi. Metode bauran promosi terdiri dari iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan penjualan pribadi. Metode-metode tersebut memberikan efek beragam untuk bisnis mereka dalam sistem pengiriman. Hasil akhirnya adalah promosi penjualan memberikan dampak besar terhadap peningkatan penjualan. Hasil kedua adalah iklan dan hubungan masyarakat, yang memberikan kontribusi bagus untuk meningkatkan penjualan. Periklanan dan hubungan masyarakat memberikan dampak moderat untuk meningkatkan penjualan dan yang terakhir adalah penjualan pribadi yang tidak berdampak pada peningkatan penjualan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan metode yang digunakan untuk dapat menjawab penelitian. Menurut (Sugiyono, 2017) yang dimaksud dengan metode penelitian adalah sebagai berikut: "Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu."

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif analisis adalah metode analisis yang digunakan untuk memperoleh gambaran yang jelas, sistematis dan akurat mengenai suatu objek penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, mengklasifikasi, menyiapkan, mengolah data lalu menganalisis dan menghasilkan kesimpulan dan pembuatan saran.

Adapun pendekatan yang digunakan adalah data kuantitatif yaitu berupa data-data yang diwujudkan dengan angka-angka hasil perhitungan atau pengukuran yang berhubungan dengan biaya konsinyasi serta laporan rugi laba perusahaan. Menurut (Sugiyono, 2017) data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka, atau data kuantitatif yang diangkakan (*scoring*). Jadi data kuantitatif merupakan data yang memiliki kecenderungan dapat dianalisis dengan cara atau teknik statistik. Data tersebut dapat berupa angka atau skor dan biasanya diperoleh dengan menggunakan alat pengumpul data yang jawabannya berupa rentang skor atau pertanyaan yang diberi bobot.

3.2 Jenis Data

3.2.1 Data Primer

Data primer dalam penelitian ini merupakan hasil dari wawancara kepada informan penelitian. Data Primer menurut (Sugiyono, 2017) merupakan data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara, observasi dan kuesioner yang disebarkan kepada sejumlah sampel responden yang sesuai dengan target sasaran dan dianggap mewakili seluruh populasi dalam penelitian.

3.2.2 Data Sekunder

Menurut (Umar, 2013) data sekunder adalah data yang telah di olah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lain misalnya dalam laporan keuangan laba rugi perusahaan, neraca serta catatan laporan keuangan yang dibutuhkan dalam penelitian. Dalam penelitian ini data yang diolah adalah data konsinyasi pada Toko Jaya.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Setiap penelitian harus menggunakan metode pengumpulan data. Metode pengumpulan data berguna untuk mendapatkan data yang akurat tentang objek penelitian. Menurut (Rumengan, 2010) pengumpulan data adalah aktivitas yang menggunakan prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Untuk mengumpulkan data penulis menggunakan teknik pengumpulan sebagai berikut:

1. Penelitian Pustaka (*Library Research*)

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku

pedoman beberapa literatur yang ada hubungannya dengan penulisan ini.

2. Penelitian Lapangan (*Field Reserarch*)

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan cara :

- a. Wawancara dengan pihak yang berwenang untuk memperoleh gambaran yang lebih akurat dan lengkap.
- b. Dokumentasi yaitu penelitian yang dilakukan dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen perusahaan serta arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan masalah yang akan diteliti.

3. Observasi

Observasi penelitian merupakan melakukan pengamatan langsung dan mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan penelitian secara langsung (Sugiyono, 2017).

3.4 Teknik Pengolahan Data

Analisis data dilakukan melalui tiga tahap sesuai pendapat Miles and Huberman (Sugiyono, 2015) yaitu meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam mengolah data hasil wawancara, sesuai pendapat Miles and Huberman (Sugiyono, 2015) sebagai berikut:

a. Reduksi data

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data dimulai dari pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Data tersebut meliputi (1) gambaran umum tentang kondisi lingkungan kantor. Data yang diperoleh melalui pengamatan, wawancara

dan dokumentasi demikian banyak dan kompleks serta masih bercampur-campur, maka dibuatlah reduksi terhadap data-data tersebut. Dalam reduksi dilakukan seleksi untuk memilih data yang relevan dan bermakna, yang mengarah pada pemecahan masalah, penemuan, pemaknaan untuk menjawab pertanyaan.

b. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka ditentukan komponen yang terfokus untuk diamati dari isi wawancara, yaitu mengenai data dalam penelitian. Hasil wawancara dan pengamatan tahap dua ini di bentangkan atau disajikan.

c. *Conclusion Drawing(Verification)*

Pada tahap ini data yang disajikan selanjutnya direduksi lagi sehingga akhirnya ditarik kesimpulan yang mengarah kepada pemecahan masalah dalam penelitian.

3.5 Teknik Analisis Data

Langkah-langkah analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan, mempelajari dan memahami data-data mengenai penjualan konsinyasi serta data-data yang terkait dengan proses pencatatan aset perusahaan.
2. Proses identifikasi pencatatan dilakukan untuk mengidentifikasi pencatatan terpisah serta proses pencatatan konsinyasi pada Toko Jaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliminsyah, P. (2016). *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan*. Bandung: Yrama Widya.
- Arifin, Z. (2014). Akuntansi Penjualan Pada Perusahaan Pt . Purana Parasindo. *Jurnal Informatika Mulawarman*.
- Belkaoui. (2009). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2010). Manajemen Keuangan Edisi Kedelapan. In *Erlangga Jakarta* (Vol. 3). [https://doi.org/10.1016/0377-841X\(78\)90069-4](https://doi.org/10.1016/0377-841X(78)90069-4)
- Halim, A. (2015). *Manajemen Keuangan Bisnis: Konsep dan Aplikasinya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hery, SE, M.Si, CRP, R. (2015). Analisis Kinerja Manajemen. In *Grasindo*.
- Mulyani, A. S. (2018). Ecodemica. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Bisnis*.
- Ratnaningsih, D. (2012). *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.
- Ritonga, C. T. F. (2016). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada PT Surya Putra Sumatra (Sps) II Pasir Pengaraian. *Skripsi*.
- Rudi, & Ambarriani, A. S. (2014). Analisis Kelayakan Bisnis Es Bang Joe. *Jurnal Akuntansi*.
- Rumengan. (2010). *Metodologi Penelitian* (1st ed.). Batam: Uniba Press.
- Sari, M. R. (2016). Green Business to Green Accounting.
- Sembiring, F. (2009). Pengakuan Pendapatan Atas Transaksi Konsinyasi Pada PT.Salemba Empat Medan. *Universitas Sumatera Utara*.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Jakarta: Alfabeta.
- Sumarsan, T. (2013). *Akuntansi Dasar dan Aplikasi dalam Bisnis*. Jakarta: PT. Indeks.
- Suwardjono. (2014). Teori akuntansi: perekayasaan pelaporan keuangan. In

BPFE- Yogyakarta. <https://doi.org/2013>

Swastha Dharmmesta, B. (2014). Peran Pemasaran dalam Perusahaan dan Masyarakat. *Marketing Management*, 1–38. Retrieved from <http://repository.ut.ac.id/4785/1/EKMA4216-M1.pdf>

Umar, H. (2013). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi Kedua*. Jakarta: Rajawali Pers.

Waluyo, J. (2014). *Akuntansi Keuangan*. Malang: UMM.

Yendrawati, R. (2009). *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Yogyakarta: Ekonesia.

Yunus, H., & Harnanto. (2013). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE.

CURICULUM VITAE



Nama : Chyntia Putri Wardhany

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir: Tanjungpinang, 21 September 1995

Agama : Islam

E-Mail : wardhanyc@gmail.com

Alamat :Jalan Singkong No. 38, Tanjungpinang

No. Hp : +62823-9293-0996

Pendidikan

1. TK Ar Rasyid Tanjungpinang
2. SDN 004 Bukit Bestari
3. SMPN 4 Tanjungpinang
4. SMAN 2 Tanjungpinang
5. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang