

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan jaman, tingkat persaingan didunia bisnis semakin keras. Ada beberapa strategi penjualan yang dilakukan perusahaan saat ini, seperti penjualan secara tunai, penjualan secara pesanan, penjualan secara angsuran, penjualan secara konsinyasi dan lain-lain. Maka dari itu perusahaan dituntut untuk untuk menyeimbangkan dengan kemajuan yang ada saat ini. Pada masa ekonomi yang berkembang perusahaan sering kali disulitkan dalam masalah pemasaran produk mereka yang disebabkan oleh berbagai macam aspek diantaranya persaingan dari perusahaan sejenis, kejenuhan pasar dan lain-lain yang menambah kesulitan perusahaan yang bersangkutan.

Untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh salah satunya dengan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena penjualan konsinyasi memiliki manfaat baik bagi pengamanat maupun komisioner. Perusahaan retail seringkali keberatan jika harus membeli langsung dari perusahaan. Penyebabnya seperti keterbatasan modal dan resiko besar yang harus ditanggung jika barang yang sudah mereka beli kurang laku dipasaran. Selain itu hal ini juga merupakan strategi perusahaan untuk menjaga keseimbangan jumlah barang yang ada dipasaran, yang tentunya diharapkan supaya pembeli mudah mencari produk mereka dipasaran.

Saat ini penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan dalam kegiatan untuk memperluas daerah pemasaran. Penjualan konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Pemilik barang disebut dengan pengamanat dan pihak yang dititipkan barang tersebut disebut dengan komisioner.

Penjualan yang dilakukan dengan cara konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya. Hal tersebut dikarenakan dengan melakukan penjualan secara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra perusahaan. Dengan demikian daerah-daerah yang menjadi tujuan pemasaran perusahaan akan lebih mudah terjangkau, karena telah memiliki mitra kerja sama untuk memasarkan produk-produk perusahaan tersebut.

Dalam hal metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak komisioner. Pada prinsipnya pendapatan dalam konsinyasi diakui pada saat penjualan terhadap barang-barang konsinyasi diakui oleh komisioner pada pihak ketiga. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka pencatatan harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler.

PT. Surya Putra Sumatra II adalah perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran sepeda motor dan suku cadang resmi Yamaha. PT Surya Putra Sumatra II beralamat di Jl. Tuanku Tambusai Pasir Putih, Kecamatan Rambah, Pasir Pengaraian, Riau. PT. Surya Putra Sumatra II merupakan salah satu

perusahaan yang melakukan penjualan secara konsinyasi. Hal ini dilakukan guna memperluas dan memperkenalkan produk yang baru dikenal.

Berdasarkan hasil pengamatan terhadap pencatatan yang dilakukan, PT. Surya Putra Sumatra II menggunakan sistem penjualan konsinyasi yang diberi nama Cahnel. Selain itu pencatatan untuk perusahaan cabang dengan perusahaan yang melakukan konsinyasi sistem pelaporannya disatukan sehingga tidak ada perbedaan antara laporan penjualan untuk konsinyasi dan perusahaan cabang. Konsinyasi diakui oleh PT Surya Putra Sumatra II sebagai persediaan barang dagangannya yang seharusnya masih menjadi hak milik pengamanat. Selain itu, dalam membuat pelaporan penjualan konsinyasi kepada pengamanat tidak memasukkan biaya pengiriman. Untuk komisioner yang melakukan penjualan konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra II meliputi : Nisa Motor, AB Motor, Dua Putra Motor dan Samsurizal Motor.

Untuk pengelolaan, pelaporan dan pencatatan barang konsinyasi, perusahaan harus menerapkan perlakuan akuntansi yang tepat agar sesuai dengan standar dan prinsip akuntansi yang berlaku umum, sehingga sistem pencatatan laporan penjualan dapat terjaga dengan baik dan aman.

Untuk itu, penulis tertarik mengangkat penelitian dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka penulis membuat rumusan masalah yaitu bagaimanakah penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra II Pasir Pengaraian?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra II Pasir Pengaraian

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Dapat memberikan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan memberikan informasi mengenai pencatatan penjualan konsinyasi.

3. Bagi Peneliti Lain

Menambah referensi khususnya untuk mengkaji topik-topik tentang akuntansi penjualan konsinyasi.

1.5 Pembatasan Masalah dan Originalitas

Akuntansi penjualan konsinyasi biasanya menggunakan dua metode pencatatan, dalam hal ini penulis hanya membahas salah satu metode yaitu metode terpisah (metode neto).

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang pernah dilakukan oleh Maria Simamora tahun 2005 dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi(studi Kasus Pada PT. Nusa Bakti Pratama Medan)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan ini memiliki penerapan akuntansi konsinyasi tersendiri.

Perbedaan dengan penelitian ini yaitu dari lokasi penelitian dan tahun penelitian.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pemahaman tentang bagian-bagian yang dibahas dalam penulisan ini, penulis menguraikan dalam bab-bab sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah dan originalitas, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Berisi pengertian akuntansi penjualan konsinyasi, sifat-sifat penjualan konsinyasi, pencatatan penjualan konsinyasi, sistematika pencatatan penjualan konsinyasi dan hasil penelitian yang relevan.

BAB III METODE PENELITIAN

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

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang profil dan objek penelitian serta hasil penelitian

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut Maria Simamora (2005) penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memiliki barang disebut consignor (Pengamanat) dan pihak yang mengusahakan penjualan barang disebut consignee (Komisioner).

Menurut Darsono (2014) konsinyasi dapat diartikan sebagai penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.

Menurut Nurjamal (2014) konsinyasi adalah barang dari *supplier* diberikan kepada pemilik toko untuk dijual kepada pembeli.

Menurut Marlijanto (2010) Konsinyasi adalah penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan.

Menurut Yendrawati (2008) konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Jadi dalam penjualan konsinyasi ada dua pihak yaitu pihak yang menitipkan barang dan pihak yang dititipi barang. Perjanjian kedua belah pihak tersebut disebut perjanjian konsinyasi. Perjanjian konsinyasi berisi mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak.

Menurut Afriyanto (2014), penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain untuk menjualkan barangnya dengan pemberian komisi tertentu.

Menurut Hidayat (2012), konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu. Pemilik barang yang menitipkan barang disebut *consignor* (pengamanat), sementara pihak yang dititipkan barang disebut *consignee* (komisioner).

Dari penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.

Menurut Afriyanto (2014), pihak-pihak yang terlibat dalam konsinyasi adalah:

1. Pengamanat (*consignor*) adalah pihak yang menitipkan barang atau pemilik barang. Pengamanat akan tetap mencatat barang yang dititipkannya sebagai persediaan selama barang yang dititipkan belum terjual atau menunggu laporan dari komisioner.
2. Komisioner (*consignee*) adalah pihak yang menerima titipan barang. Penjualan konsinyasi dalam pengertian sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan.

Menurut Pujianto (2012) metode konsinyasi merupakan metode titip jual artinya pengamanat menitipkan barang kepada komisioner dan bila barang laku maka pihak komisioner baru membayarnya. Model penjualan konsinyasi ini merupakan salah satu tren yang sedang berkembang. Salah satu keuntungan metode ini oleh komisioner adalah komisioner hanya menyediakan tempat untuk menampilkan barang yang dijual dan hanya membayar barang bila barang tersebut terjual. Sedangkan keuntungan metode ini bagi pengamanat adalah

pengamanat dapat mengetahui sejauhmana barang-barang yang dijual oleh komisioner direspon oleh masyarakat.

Menurut Yendrawati (2008) penjualan konsinyasi mempunyai manfaat baik bagi pengamanat maupun 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. Sedangkan apabila komisioner tidak berhasil menjualkan barang titipannya komisioner tidak mengalami kerugian sama sekali karena barang yang tidak laku bisa dikembalikan kepada pengamanat.

Menurut Hadori Yunus dan Harnanto, konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberukan komisi tertentu. Atas penjualan barang tersebut, pihak *consignor* menetapkan penyerahan hak atas barang dan juga hasil penjualan. Bagi *consignor* barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan persyaratan tertentu bisa disebut sebagai barang-barang konsinyasi (*consignment out*), sedangkan bagi pihak penerima barang-barang ini disebut dengan barang-barang komisi (*consignment in*).

2.2 Syarat Penjualan Konsinyasi

Menurut Afriyanto (2014), syarat-syarat penjualan konsinyasi biasanya diatur antara pengamanat dan komisioner dalam satu kontrak atau perjanjian

konsinyasi, di mana dalam perjanjian ini tercantum beberapa ketentuan atau kesepakatan yang harus dijalankan selama pelaksanaan penjualan konsinyasi.

Menurut Simamora (2005), sebelum pengamanat dan komisioner melakukan kegiatannya mereka menyusun suatu kontrak perjanjian atau persetujuan. Ketentuan-ketentuan dalam penjualan konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis dan menekankan sifat hubungan kerjasama antara kedua belah pihak.

Menurut Hidayat (2012), dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun kontrak (persetujuan) tertulis yang menunjukkan sifat hubungan antara pihak yang menyerahkan dan yang menerima barang. Kontrak tertulis ini antara lain mencakup :

1. Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada pelanggan.
2. Beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak pengamanat.
3. Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisiner.
4. Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner
5. Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner.

2.3 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut Jamiyla (2011), dalam prinsipnya pendapatan pada konsinyasi diakui saat penjualan terhadap barang-barang konsinyasi dilakukan oleh komisioner kepada pihak ketiga. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka pencatatannya harus

diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan reguler. Bagi pihak pengamanat, jika laba atas penjualan konsinyasi harus ditetapkan tersendiri, maka rekening barang-barang konsinyasi untuk masing-masing komisioner dibebani harga pokok barang yang dikirimkan kepada komisioner dan semua biaya yang berkaitan dengan konsinyasi.

Apabila pihak pengamanat menghendaki transaksi konsinyasi harus disatukan dengan transaksi reguler lainnya dan laba/rugi usaha juga harga dihitung, maka pendapatan dan biaya penjualan konsinyasi dibukukan dalam perkiraan yang mengikhtisarkan kegiatan usaha bersama.

Menurut Afriyanto (2014), ada dua metode yang dipakai untuk akuntansi penjualan konsinyasi baik oleh pengamanat maupun oleh komisioner :

1. Metode neto yaitu transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara terpisah dari transaksi-transaksi penjualan biasa (*regular sales*).
2. Metode bruto yaitu transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara tidak terpisah dari transaksi-transaksi penjualan biasa.

Menurut Yendrawati (2008), berhubung penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pengamanat dan komisioner maka akuntansi juga diselenggarakan oleh pengamanat dan juga diselenggarakan oleh komisioner. Baik pengamanat maupun komisioner ada dua metode pencatatan akuntansi yang dapat digunakan :

1. Metode Terpisah (neto)

Dalam metode terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode dapat diketahui berapa laba

atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan lainnya.

2. Metode Tidak Terpisah (bruto)

Dalam metode tidak terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba atau rugi dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini akan mengakibatkan pada akhir periode perusahaan tidak dapat mengetahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba yang diperoleh dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Untuk tujuan pengendalian intern sebaiknya perusahaan tidak menggunakan metode ini.

2.4 Sistematis Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yendrawati (2008), pengamanat mencatat setiap transaksi pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dalam rekening barang konsinyasi, pengamanat hanya mencatat jurnal saat menitipkan barang ke komisioner dan saat menerima laporan konsinyasi serta uang dari komisioner. Setiap jurnal yang dibuat oleh pengamanat pasti ada rekening barang konsinyasi baik di debit maupun kredit. Komisioner hanya membuat jurnal saat menjual barang konsinyasi, mengeluarkan biaya-biaya yang berhubungan dengan konsinyasi termasuk saat mencatat pendapatan komisi dan pengiriman uang ke pengamanat) dan setiap jurnal yang dibuat oleh komisioner pasti ada rekening barang komisi baik di debit maupun kredit.

Berikut ini penulis sajikan contoh soal dan pembahasan penjualan konsinyasi bersumber dari Modul Ajar Afriyanto (2014).

1. Jurnal Oleh Komisioner

Toko Prima Sejati yang beralamat di Jalan Ahmad Yani No. 5 Rengat adalah komisioner yang menjual produk elektronik milik Toko Bintang Abadi Pekanbaru. Transaksi-transaksi yang terjadi dalam bulan April 2003 berkaitan dengan penjualan barang konsinyasi sebagai berikut:

- 2/4 Diterima kiriman barang berupa 20 unit Kulkas dari Toko Bintang Abadi dengan harga jual per unit sebesar Rp. 2.500.000 dan komisi sebesar 15% dari penjualan.
- 16/4 Penjualan tunai sebanyak 12 unit kulkas dengan biaya pengiriman Rp. 100.000 dan biaya pemasangan Rp. 50.000.
- 24/4 Penjualan kredit sebanyak 3 unit Kulkas dengan biaya pengiriman Rp. 25.000 dan biaya pemasangan Rp. 15.000.
- 30/4 Pengiriman laporan perhitungan penjualan transaksi.

Diminta:

- a. Buatlah laporan perhitungan penjualan konsinyasi
- b. Buatlah jurnal dengan metode netto dan bruto

Jawaban

**Toko Elektronok Prima Sejati
Jln. Ahmad Yani No. 5
Rengat**

Kepada : Toko Elektronik Bintang Abadi Tgl : 30 April 2000
Alamat : Pekanbaru
Penjualan Konsinyasi

Tgl	Keterangan	Jumlah	Total
2/11	Penerimaan barang komisi berupa 20 unit Kulkas	-	-
2-30/11	Penjualan : 15 unit x Rp.		Rp.37.500.000

	2.500.000		
	Komisi : 15%x 37.500.000	Rp.5.625.000	
	Biaya pengiriman (100.000 + 25.000)	Rp. 125.000	
	Biaya pemasangan (50.000+ 15.000)	Rp. 65.000	
	Jlgh terutang kpd pengamanat		Rp. 5.815.000
30/11	Pengiriman kas		Rp. 31.685.000

Jurnal Oleh Komisioner dengan metode terpisah (neto) :

2 April

Memo : penerimaan barang konsinyasi masuk berupa 20 unit kulkas harga jual Rp. 2.500.000 per Unit komisi 15 % dari penjualan.

16April

Kas	Rp. 30.000.000	
Barang Konsinyasi Masuk		Rp. 30.000.000
(12 unit x Rp. 2.500.000 = Rp. 30.000.000)		
Barang Konsinyasi Masuk	Rp. 150.000	
Kas		Rp. 150.000
(Rp. 100.000 + Rp. 50.000 = Rp. 150.000)		
Barang Konsinyasi masuk	Rp. 450.000	
Pendapatan Komisi		Rp. 450.000
(komisi : 15%xRp. 30.000.000 = Rp. 450.000)		

24April

Piutang Dagang	Rp. 7.500.000	
Barang Konsinyasi Masuk		Rp. 7.500.000
(3 unit x Rp. 2.500.000 = Rp. 7.500.000)		

Barang Konsinyasi Masuk	Rp. 40.000	
Kas		Rp. 40.000
(Rp. 25.000 + Rp. 15.000 = Rp. 40.000)		

Barang Konsinyasi masuk	Rp. 1.125.000	
Pendapatan Komisi		Rp. 1.125.000
(komisi : 15% x Rp. 7.500.000 = Rp. 1.125.000)		

30 April

Barang Konsinyasi Masuk	Rp. 31.685.000	
Kas		Rp. 31.685.000

Jurnal oleh Komisioner dengan Metode tidak terpisah (bruto) :

3 April

Memo : penerimaan barang konsinyasi masuk berupa 20 unit kulkas harga jual Rp. 2.500.000 per Unit komisi 15 % dari penjualan.

16 April

Kas	Rp. 30.000.000	
Penjualan		Rp. 30.000.000
(12 unit x Rp. 2.500.000 = Rp. 30.000.000)		

Utang kepada toko Prima Utama	Rp. 150.000	
Kas		Rp. 150.000
(Rp. 100.000 + Rp. 50.000 = Rp. 150.000)		

Pembelian	Rp. 25.500.000	
Utang kepada Toko Prima Utama		Rp. 25.500.000
(komisi : 85% x Rp. 30.000.000 = Rp. 25.500.000)		

24 April

Piutang Dagang Rp. 7.500.000

Penjualan Rp. 7.500.000

(3 unit x Rp. 2.500.000 = Rp. 7.500.000)

Utang kepada Toko Prima Utama Rp. 40.000

Kas Rp. 40.000

(Rp. 25.000 + Rp. 15.000 = Rp. 40.000)

Pembelian Rp. 6.375.000

Utang kepada Toko Prima Utama Rp. 6.375.000

(komisi : 85% x Rp. 7.500.000 = Rp. 6.375.000)

30 April

Utang kepada Toko Prima Utama Rp. 31.685.000

Kas Rp. 31.685.000

2. Jurnal Oleh Pengamanat

Toko Elektronik Perkasa selaku pengamanat melakukan penjualan secara konsinyasi kepada toko Elektronik Cahaya. Transaksi-transaksi yang terjadi dalam bulan September 2001 sehubungan dengan penjualan barang konsinyasi sebagai berikut :

3/9 Dikirim barang berupa 80 unit compo dengan harga jual per unit sebesar Rp. 3.500.000 dan Harga Pokok Rp. 2.500.000 per unit. Komisi sebesar 20% dari penjualan. Biaya pengiriman yang dibayar sebesar Rp. 800.000.

30/9 Diterima laporan perhitungan penjualan konsinyasi dari toko surya lestari dengan rincian sebagai berikut :

Penjualan : 65 xRp. 3.500.000		Rp. 227.500.000
Dikurangi :		
Biaya pengiriman local	Rp. 650.000	
Biaya pemasangan	Rp. 390.000	
Komisi : 20%xRp. 227.500.000	Rp. 45.500.000	
		Rp. 46.540.000
Jumlah Diterima		Rp. 180.960.000

Diminta : Buat jurnal dengan metode Netto dan metode Bruto

Jawaban :

Jurnal oleh pengamanat dngan metode terpisah (neto) :

Tanggal 3 Sep 2001 :

Barang konsinyasi keluar	Rp. 200.000.000	
Persediaan		Rp. 200.000.000

80 unit xRp. 2.500.000 = Rp. 200.000.000

Barang konsinyasi keluar	Rp. 800.000	
Kas		Rp. 800.000

Per unit = Rp. 800.000 : 80 Unit = Rp. 10.000 per unit.

Tanggal 30 sep 2001 :

Kas	Rp. 180.960.000	
Barang konsinyasi keluar	Rp.46.540.000	
Penjualan konsinyasi		Rp. 227.500.0000

Sisa nilai persediaan =Rp. 2.500.000 x 15 unit = Rp. 37.500.000

Biaya ditangguhkan atas biaya pengiriman = Rp. 10.000 x 15 unit = Rp. 150.000

(Apabila penjualan dan sisanya sama atau habis maka tidak ada jurnalnya)

Persediaan	Rp. 37.500.000
Biaya ditanggungkan	Rp.150.000
Barang konsinyasi keluar	Rp. 37.650.000
Perhitungan pendapatan penjualan konsinyasi :	
Penjualan konsinyasi	Rp. 227.500.0000
Hpp konsinyasi(65 unit xRp. 2.500.000)	Rp. 162 500.000
Biaya pengiriman oleh pengamanat(65 unit x Rp. 10.000)	Rp.650.000
Biaya pemasangan oleh komisioner	Rp.390.000
Biaya pengiriman lokal oleh komisioner	Rp.650.000
Biaya komisi	Rp. <u>45.500.00</u>
Total	Rp. <u>209.690.000</u>
Pendapatan konsinyasi	Rp. 17.810.000
Jurnal:	
Barang konsinyasi keluar	Rp. 17.810.000
Pendapatan konsinyasi	Rp. 17.810.000
<i>Jurnal oleh pengamanat dengan metode tidak terpisah(broto) :</i>	
Tanggal 3 september 2001 :	
Harga pokok penjualan	Rp. 200.000.000
Persediaan	Rp. 200.000.000
Biaya pengiriman	Rp. 800.000
Kas	Rp. 800.000
Tanggal 30 September 2001	
Kas	Rp. 180.960.000

Biaya pengiriman local	Rp.650.000
Biaya pemasangan	Rp.390.000
Biaya komisi	Rp. 45.500.000
Penjualan	Rp. 227.500.000
Persediaan	Rp. 37.500.000
Harga pokok penjualan	
Rp. 37.500.000	
Kas	Rp. 17.810.000
Pendapatan	Rp. 17.810.000

2.5 Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan ini. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu terhadap penelitian yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah 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. Maria Simamora (2008) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi Studi Kasus pada PT. Nusa Bakti Pratama Medan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktek akuntansi

konsinyasi dengan laba penjualan penggabungan dan metode perpetual diperusahaan meliputi bagaimana perusahaan mencatat penerimaan, penjualan barang konsinyasi, pelaporan dan pembayaran kepada consignor dan untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyajikan perkiraan konsinyasi di Negara dan perhitungan laba rugi. Metode penelitian mencakup jenis penelitian deskriptif untuk memperoleh gambaran yang sebenarnya tentang penerapan akuntansi konsinyasi di perusahaan, teknik pengumpulan data yang mencakup teknik observasi dan wawancara serta menganalisa data dengan metode deskriptif dan koperatif. Pada bagian hasil skripsi ini dapat disimpulkan bahwa pada perusahaan telah mencoba menerapkan akuntansi konsinyasi, namun belum seluruhnya mengikuti prinsip akuntansi berlaku umum.

2. Janyla dan Evi Lestari (2011) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Rajawali Nusindo Palembang” Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana pencatatan dan kendala 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.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Surya Putra Sumatera II yang berlokasi di Jl. Tuanku Tambusai Pasir Putih, Kecamatan Rambah, Pasir Pengaraian, Rokan Hulu, Riau. Dimana objek penelitian yang diteliti adalah akuntansi penjualan konsinyasi.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif komparatif yaitu menggambarkan perhitungan penjualan konsinyasi yang ada pada PT. Surya Putra Sumatra dengan perhitungan penjualan konsinyasi yang dipaparkan oleh penulis dengan menggunakan metode terpisah.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan penulis adalah data primer dan sekunder.

- a. Data primer adalah data yang diperoleh dari perusahaan dimana data ini memerlukan pengolahan lebih lanjut, contohnya : data hasil wawancara yang erat hubungannya dengan maksud dan tujuan penelitian.
- b. Data sekunder adalah data yang telah terdokumentasi oleh perusahaan seperti sejarah singkat, struktur organisasi perusahaan, dan data keuangan penjualan konsinyasi

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik Observasi, yaitu dengan cara melakukan pengamatan langsung ke perusahaan dalam hal ini dilakukan pada PT. Surya Putra Sumatra II Pasir Pengaraian.
2. Wawancara , dengan melakukan tanya jawab dan diskusi secara langsung dengan pihak perusahaan khususnya staf bagian keuangan dan sekretaris serta karyawan yang berhubungan dengan akuntansi konsinyasi .
3. Dokumentasi, yaitu dengan meminta atau mengambil dokumen berupa data penjualan barang konsinyasi di PT. Surya Putra Sumatra II Pasir Pengaraian.

3.5 Teknik Analisa Data

1. Metode deskriptif \yaitu data yang diperoleh , disusun, dianalisis, sehingga dapat memberikan informasi yang jelas tentang akuntansi konsinyasi.
2. Metode komperatif yaitu perbandingan antara teori, standar, atau prinsip akuntansi yang berlaku umum dengan data dan praktek yang diterapkan dalam objek penelitian.

3.6 Jadwal Penelitian

Supaya penelitian ini berjalan dengan baik dan lancar maka penulis membuat jadwal penelitian sebagai berikut :

Tabel 3.1
Jadwal Penelitian

Tahap Penelitian	Uraian Kegiatan	Waktu
Pembuatan proposal	1. Pengajuan judul 2. Rencana pengambilan data 3. Pembuatan proposal 3 bab 4. Revisi dengan pembimbing	10 Minggu
Seminar Proposal	Pelaksanaan Ujian Proposal	1 Minggu
Penulisan Skripsi	1. Penyusunan data penelitian 2. Perbaikan proposal dan hasil seminar 3. Pembuatan skripsi (lanjut) 4. Revisi dengan pembimbing	8 minggu
Sidang Skripsi	Pelaksanaan ujian sidang skripsi	1 minggu
	Total Kebutuhan	20 minggu