

SKRIPSI

**ANALISIS AKUNTANSI KONSINYASI PADA PT.
RAMAYANA LESTARI SENTOSA
CABANG MAKASSAR**

**DARMAWATI
10573 04955 14**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

**ANALISIS AKUNTANSI KONSINYASI PADA PT.
RAMAYANA LESTARI SENTOSA
CABANG MAKASSAR**

**DARMAWATI
10573 04955 14**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

PERSEMBAHAN

Sujud syukur ku persembahkan kepada Allah SWT yang maha kuasa, berkat dan rahmat detak jantung, denyut nadi, nafas dan putaran roda kehidupan yang diberikan-Nya hingga saat ini penulis dapat mempersembahkan skripsiku pada orang-orang tersayang:

Kedua orang tua ku tercinta yang tak pernah lelah membesarkan ku dengan penuh kasih sayang, serta memberi dukungan, perjuangan, motivasi dan pengorbanan dalam hidup ini. Terima kasih ku buat Papa dan Mama.

Kakak-kakak dan adik ku yang selalu memberi dukungan, semangat, dan selalu mengisi hari-hariku dengan canda tawa dan kasih sayangnya. Terima kasih buat kakak-kakak dan adik ku.

My hubby beloved... yang selalu menyemangatiku, memberi motivasi dan dukungan meskipun tak selalu berada disampingku tetapi Doa serta rasa sayang dan cintanya yang begitu indah buatku selalu menemani tiap detak jantung ini. Thank's for your love...

Dosen-dosen serta sahabat-sahabat seperjuanganku yang turut memberikan arahan, dukungan dan juga doa yang menambahkan semangat atas selesainya skripsi ini. Juga Almater tercinta, Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

MOTTO HIDUP

"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai dari satu urusan maka kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain, dan hanya kepada Allah SWT hendaknya kamu berharap" . (QS, Al-Insyirah:6-8)
"Berangkat dengan penuh keyakinan, berjalan dengan penuh keikhlasan, bersabar dalam menghadapi cobaan. Bagi ku keberhasilan bukan dinilai melalui hasilnya tetapi lihatlah proses dan kerja keras maka keberhasilan tidak mempunyai nilai yang berarti dan jika kamu takut melangkah, lihatlah bagaimana seorang bayi yang mencoba berjalan. Niscaya akan kau temukan, bahwa manusia pasti akan jatuh. Hanya manusia terbaik lah yang mampu bangkit dari jatuhnya. (By Me)

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah SWT yang menggenggam jantung ini dan membiarkannya tetap berdetak, mengalirkan nyawa dalam tubuh sehingga satu demi satu ibadah yang diberikan-Nya dapat peneliti laksanakan. Syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, serta senantiasa memberikan kesehatan, kemampuan, dan kekuatan kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Adapun judul skripsi ini adalah “Analisis Akuntansi Konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk.”

Skripsi ini saya dedikasikan kepada kedua orang tuaku tercinta Baco Mappa dan Bara Toboh. Terima kasih bapak dan ibu untuk semua kasih sayang, do'a yang tak pernah putus, pengorbanan, serta dukungan yang sangat besar untuk ananda. Tak cukup hanya sekedar “terima kasih” untuk membasuh keringat dan tetesan air mata yang mengalir selama membesarkan ananda. Namun percayalah dalam setiap hembusan nafas ini

adalah do'a memohon surga jadi balasan termanis bagi jasa pahlawanku Bapak dan ibu tersayang.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak berupa dukungan moril, materil, spiritual, maupun administrasi. Oleh karena itu, peneliti ingin menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak yang telah membantu, yaitu:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Ismail Rasulong, SE., MM. Beserta jajarannya dan seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membagikan ilmunya.
2. Bapak Ismail Badollahi, SE., M.Si., AK., CA.CSP. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Dr. Muryani Arsal, SE., MM., AK.CA. selaku pembimbing I dan Ibu Sitti Zulaeha, S.pd., M.Si. selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak/Ibu dan asisten dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis khususnya Jurusan akuntansi yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama perkuliahan, serta seluruh pegawai akademik UNISMUH Makassar.
5. Ibu Idawati selaku HRD PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar, terima kasih atas kebaikan Ibu yang telah menerima dan

meluangkan waktunya untuk saya sehingga penelitian saya dapat terlaksana dengan baik.

6. Saudara-saudaraku K' Nurhayati dan K' Nurdin merekah kakak-kakak ku yang paling berjasa, serta K' Sultan, K' Umar dan adik ku Sudarmi. Terima kasih atas semua do'a dan semangat yang telah mewarnai hari-hari peneliti.
7. Seseorang yang sangat *special* di hati saya dialah imam sehatiku, suami tercinta K' Basir, meskipun tak slalu berada di sampingku akan tetapi dukungan dan do'a nya selalu bersamaku. "Terima kasih kak".
8. Saudara-saudari seperjuangan di bangku kuliah khususnya di AK-8/2014 yang telah memberikan warna dan cerita, pahit manis kita lalui bersama, teristimewa sahabat sekaligus saudaraki ST. Haisyah dan Salmiwati terimakasih kalian telah bersamaku dalam senang maupun susah.
9. Bapak Eddy Jontah dan Ibu Lily Chandra, terima kasih atas segala kebaikan bapak dan ibu yang sudah mendidik dan menyayangi saya selayaknya anak sendiri.
10. Terima kasih kepada semua kerabat yang tak bisa saya tuliskan satu persatu yang telah banyak memberikan Semangat, motivasi, dorongan sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Semoga segala kemurahan dan kebaikan hati kalian mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT, Amiin Yaa Rabbal Alamin.

Sebagai manusia yang penuh kekurangan, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna baik isi maupun penulisannya walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak, karena kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT. Akhir kata saya ucapkan “Tiada gading yang tak retak”, jika ada kekurangan dalam penulisan skripsi ini, saya sebagai penulis memohon maaf sebesar-besarnya. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin .

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Makassar, 01 September 2018,

Darmawati

ABSTRAK

DARMAWATI, 2018. *Analisis Akuntansi Konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar*, skripsi program studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh pembimbing I Muryani Arsal dan pembimbing II Sitti Zulaeha.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis akuntansi konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari sentosa cabang Makassar sesuai dengan standar akuntansi yang berterima umum (PSAK 23).

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian terhadap laporan keuangan yang menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Data yang dianalisis adalah laporan keuangan laba rugi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar. Penelitian ini menggunakan metode dokumentasi dan wawancara terhadap pihak-pihak yang bertanggungjawab dalam pencatatan akuntansi konsinyasi.

Berdasarkan hasil analisis akuntansi konsinyasi berdasarkan PSAK 23 dapat disimpulkan bahwa PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar belum sepenuhnya menerapkan laporan keuangan berdasarkan PSAK 23 dalam laporan keuangan laba rugi. Sebaiknya PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar mencatat penjualan konsinyasi yang dilakukan berdasarkan PSAK No.23 yaitu pencatatan dengan metode laba terpisah, untuk memudahkan PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar dalam menghitung laba yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.

Kata kunci : Penjualan Konsinyasi, PSAK 23, Laporan Keuangan

ABSTRAC

DARMAWATI, 2018. *Analysis of Consignment Accounting at PT. Ramayana Lestari Sentosa branch of Makassar*, thesis of Accounting study program, Economics and Business Faculty, Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by advisor I Muryani Arsal and supervisor II Sitti Zulaeha.

This study aims to analyze Consignment Accounting at PT. Ramayana Lestari Sentosa branch of Makassar in accordance with generally accepted accounting standards (PSAK 23).

The type of research used in this research is research on financial statements that use a qualitative descriptive approach. The data analyzed is the financial statement of income at PT. Ramayana Lestari Sentosa branch of Makassar. This study uses documentation and interview methods for parties responsible for consignment accounting records. PT. Ramayana Lestari Sentosa branch of Makassar record consignment sales based on PSAK 23, namely recording with a separate profit method, to facilitate PT. Ramayana Lestari sentosa branch of Makassar calculating profits earned from consignment sales.

Based on the results of consignment accounting analysis based on PSAK 23 it can be concluded that PT. Ramayana Lestari Sentosa branch of Makassar has not fully implemented the financial statements based on PSAK 23 in the financial statements of profit or loss.

Keywords : Consignment Sales, PSAK 23, Financial Statements

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
A. Teori Keagenan	4
B. Akuntansi konsinyasi	4
1. Pengertian Akuntansi	4

2. Pengertian Penjualan Konsinyasi	5
3. Syarat Penjualan Konsinyasi	8
4. Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi.....	9
5. Akuntansi Penjualan Konsinyasi	10
6. Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Barang-Barang yang Belum Laku Terjual	18
C. Tinjauan Empiris	19
D. Kerangka konsep	23
E. Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Jenis Penelitian	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
C. Metode Pengumpulan data	26
D. Jenis dan Sumber data	26
E. Teknik Pengumpulan Data	27
F. Teknik analisis data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
A. Gambaran umum objek penelitian	31
1. Sejarah singkat PT. Ramayana Lestari sentosa Tbk	31
2. Visi, misi dan tujuan organisasi	36
3. Struktur organisasi	36
4. Deskripsi jabatan Ramayana <i>Department Store</i> Makassar	43
5. Aspek perusahaan	44
B. Hasil penelitian	46

C. Analisis data	50
1. Analisis akuntansi konsinyasi	50
2. Pembahasan	55
3. Menganalisis hasil penelitian dengan teori sesuai dengan standar akuntansi keuangan	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	62

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Pencatatan Metode Terpisah dan Metode Tidak Terpisah dengan Sistem Perpetual	12
Tabel 2.2	Aturan Pencatatan dan Rekening dengan Sistem Fisik	14
Tabel 2.3	Perbedaan Rekening dengan Pencatatan Akuntansi Komisioner Metode Terpisah dengan Metode Tidak Terpisah	16
Tabel 2.4	Perhitungan Alokasi Harga Pokok Penjualan dan Beban-Beban Pada Barang yang Laku Terjual dan Belum laku Terjual	17
Tabel 2.5	Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3.1	Pelaksanaan Penelitian	24
Tabel 4.1	Tahun Pembukaan cabang Pertama PT. Ramayana Lestari Sentosa di Berbagai Kota di Indonesia	31
Tabel 4.2	Laporan Laba Rugi PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar	45

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2.1	kerangka Pikir	23
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan jaman, tingkat persaingan di dunia bisnis semakin keras. Ada beberapa strategi penjualan yang dilakukan perusahaan saat ini, seperti penjualan secara tunai, penjualan secara pesanan, penjualan secara angsuran, serta penjualan secara konsinyasi. Olehnya itu perusahaan dituntut untuk mengikut perkembangan disebabkan persaingan dari perusahaan sejenis, kejenuhan pasar dan lain-lain yang menambah kesulitan perusahaan yang bersangkutan.

Salah satu upaya perusahaan dalam mengatasi dengan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena memiliki manfaat, diantaranya karena adanya 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 di pasaran, yang tentunya diharapkan supaya pembeli mudah mencari produk mereka di pasaran.

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan dalam kegiatan untuk memperluas daerah pemasaran. 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.

Metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak komisioner. Menurut PSAK 23 pendapatan dalam konsinyasi diakui pada saat penjualan oleh komisioner terhadap barang-barang konsinyasi kepada pihak ketiga. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka penjualan harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler.

PT. Ramayana Lestari Sentosa adalah perusahaan ritel yang bergerak dalam bidang *department store* memiliki banyak cabang di Indonesia, selain *department store* yang menjual produk sandang seperti baju dan sepatu, Ramayana juga memiliki *supermarket* atau pasar swalayan yang menjual kebutuhan pangan dan sehari-hari. Salah satu cabang PT. Ramayana Lestari Sentosa yang berada di Makassar ini beralamat di Jl. A. P. Pettarani, Panakkukang, kota Makassar, Sulawesi Selatan 90231.

. Alasan memilih penelitian di PT. Ramayana Lestari Sentosa ini karena dalam perusahaan ini terdapat penjualan konsinyasi yang dilakukan untuk memperluas dan memperkenalkan produk yang baru.

Perlakuan Akuntansi dalam Pengelolaan, pelaporan dan pencatatan barang konsinyasi, yang dilakukan oleh PT. Ramayana Lestari Sentosa, diharapkan sudah tepat dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum, sehingga pencatatan laporan penjualan konsinyasi dapat terjaga dengan baik dan aman. Untuk itu penulis tertarik mengangkat penelitian

dengan judul “**Analisis Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar.**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka penulis membuat rumusan masalah yaitu “Apakah akuntansi konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar sudah sesuai dengan PSAK No.23?”.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah “untuk mengetahui apakah akuntansi konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar sudah sesuai dengan PSAK No.23.”

D. Manfaat Penelitian

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 Selanjutnya, semoga dapat bermanfaat dalam menambah wawasan untuk pengembangan penelitian lebih lanjut mengenai pencatatan penjualan konsinyasi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Keagenan

Teori yang mendukung dalam penelitian ini adalah teori keagenan (*agency theory*). Teori keagenan ini mendeskripsikan hubungan antara pemegang saham (*shareholders*) sebagai prinsipal dan manajemen sebagai agen. Manajemen merupakan pihak yang dikontrak oleh pemegang saham untuk bekerja demi kepentingan pemegang saham. Karena mereka dipilih, maka pihak manajemen harus mempertanggungjawabkan semua pekerjaannya kepada pemegang saham (Hestanto, 2017).

Menurut Ichsan, (2013) dalam teori keagenan menjelaskan tentang dua pelaku ekonomi yang saling bertentangan yaitu prinsipal dan agen. Hubungan keagenan merupakan suatu kontrak di mana satu atau lebih orang (prinsipal) memerintah orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal serta memberi wewenang kepada agen membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal.

B. Akuntansi Konsinyasi

1. Pengertian Akuntansi

Ilmu akuntansi di dalam dunia usaha memegang peranan yang sangat penting dalam menjalankan operasi perusahaan tersebut, apabila ilmu akuntansi pada perusahaan diterapkan dengan baik, maka perusahaan dapat lebih profesional dan bijaksana dalam pengambilan keputusan. Agar keputusan yang diambil benar-benar menunjang keberhasilan usaha.

Pengertian akuntansi menurut Ritonga (2016), akuntansi adalah suatu kegiatan jasa yang fungsinya adalah menyediakan jasa kuantitatif terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi dan memilih alternatif-alternatif dari suatu keadaan.

Berdasarkan dari pengertian akuntansi di atas, dapat dinyatakan bahwa akuntansi sebagai aktifitas jasa yang menyediakan data atau informasi kuantitatif mengenai keuangan dari suatu kesatuan agar dapat digunakan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi.

2. Pengertian Penjualan Konsinyasi

Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam bidang perdagangan. Keberhasilan perusahaan dilihat dari hasil usaha perusahaan tersebut dalam melakukan usahanya.

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan. Besarnya pendapatan perusahaan sangat ditentukan oleh besar kecilnya penjualan.

Kriteria pengakuan pendapatan penjualan konsinyasi berdasarkan PSAK No.23 tentang pendapatan adalah:

1. Penjualan konsinyasi, penerima/ pembeli (*consignee*) berjanji untuk menjual barang atas nama pengirim / penjual (*consignor*).
2. Pendapatan diakui oleh pengirim saat barang telah dijual oleh penerima kepada pihak ketiga.
3. Penerima tidak mencatat barang yang akan dijual sebagai asetnya.
4. Pengirim mendapatkan laba atas penjualan.
5. Pengirim mendapatkan komisi atas penjualan.

Menurut Ratnaningsih (2015), konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik ke pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian. Pemilik barang disebut pengamanat (*consignor*) dan barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi, sedangkan penerima barang disebut komisioner (*consignee*) dan barang yang diterima disebut barang komisi.

Perjanjian konsinyasi dalam buku Ratnaningsih (2015), adalah:

1. Hak milik atas barang tetap berada ditangan pengamanat dan dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner ke pihak ke tiga.
2. Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui saat barang diserahkan pengamanat kepada komisioner. Pendapatan diakui saat barang dijual komisioner kepada pihak ketiga (berdasarkan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK 23 paragraf 14).
3. Komisioner berhak atas komisi dari penjualan barang ke pihak ke tiga.

Menurut Drebin (2008), penjualan konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang tersebut tetap berada ditangan pemilik sampai dapat terjual oleh pihak agen penjual. .

Menurut Yendrawati (2008), konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan 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 Ritonga (2016), konsinyasi adalah suatu perjanjian di mana 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).

Kesimpulan yang penulis ambil dari penjelasan di atas yaitu, bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian antara yang menitipkan barang dengan yang dititipi barang.

Adapun beberapa alasan konsinyor dan konsinyi dalam melakukan penjualan konsinyasi:

a. Alasan konsinyor

1. Memungkinkan produsen memperoleh daerah pemasaran yang lebih luas, terutama barang baru, barang mahal, harga berfluktuasi.
2. Memperoleh spesialis penjualan.
3. Harga jual eceran dapat dikendalikan

b. Alasan konsinyi

1. Terlepas dari resiko kegagalan penjualan barang.
2. Resiko kerusakan fisik dan fluktuasi harga dapat dihindari.
3. Kebutuhan modal kerja berkurang.

c. Kontrak kerja, hak dan kewajiban konsinyi

Hak konsinyi:

1. Berhak memperoleh penggantian biaya dan imbalan penjualan.
2. Berhak menawarkan garansi atas barang tersebut.

Kewajiban konsinyi:

1. Harus melindungi barang konsinyasi.
2. Harus menjual barang konsinyasi.
3. Harus memisahkan secara fisik barang konsinyasi dengan barang dagangan lainnya.
4. Mengirimkan laporan berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi.

3. Syarat Penjualan Konsinyasi

Menurut Ritonga (2016), 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 Ritonga (2016), 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 komisioner.
4. Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner.

5. Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner.

Menurut Ratnaningsih (2015), adapun perjanjian dalam Konsinyasi, yaitu:

1. Hak milik atas barang tetap berada di tangan pengamanat dan dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner ke pihak ke tiga.
2. Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui saat barang diserahkan pengamanat kepada komisioner. Pendapatan diakui saat barang dijual komisioner kepada pihak ke tiga (berdasarkan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK 23).
3. Komisioner berhak atas komisi dari penjualan barang ke pihak ke tiga.

4. Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi

1. Keuntungan penjualan konsinyasi

a. Keuntungan bagi pengamanat (*Consignor*) :

- 1) Produk dapat dipasarkan dengan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
- 2) Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turun langsung).
- 3) Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk.
- 4) Apabila menggunakan SPG maka si SPG lah yang ada pengelola penjualan di toko penyalur.

b. Keuntungan bagi komisioner (*consignee*) :

- 1) Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan produk konsinyasi.
- 2) Minim resiko, karena jika tidak laku maka produk dapat dikembalikan ke pemilik produk.

- 3) Hemat biaya terlebih jika pemilik produk menyediakan SPG, maka SPG dibayar oleh pemilik produk.
 - 4) *Display* produk di toko terlihat banyak.
2. Kerugian penjualan konsinyasi :
- a. Kerugian bagi pengamanat (*consignor*) :
- 1.) Apabila pemilihan penyalur (toko) tidak sesuai, maka produk bisa saja tidak laku atau harus menunggu lama untuk bisa laku.
 - 2.) Kurang dipromosikan oleh pemilik toko jika pemilik produk tidak menyediakan SPG.
 - 3.) Untuk mendapatkan keuntungan harus menunggu sampai waktu yang telah ditentukan, entah itu perbulan atau sesuai kesepakatan.
- b. Kerugian bagi komisioner (*consignee*), hampir tidak ada.

5. Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Metode pencatatan yang dapat dipakai baik oleh pengamanat (*consignor*) maupun komisioner (*consignee*) ada dua, yaitu:

1. Metode terpisah

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

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 mengetahui bagaimana perlakuan akuntansi terhadap barang konsinyasi baik yang diselenggarakan oleh pihak pengamanat (*consignor*) maupun pihak komisioner (*consignee*), maka berikut ini dijelaskan akuntansi yang diselenggarakan oleh masing-masing pihak. Pembahasan dimulai dengan penerapan pencatatan dengan metode :

1. Metode terpisah yang dilakukan oleh pengamanat (*consignor*) maupun komisioner (*consignee*).
2. Metode tidak terpisah yang dilakukan oleh pengamanat (*consignor*) maupun komisioner (*consignee*).

Berikut ini merupakan perlakuan akuntansi terhadap *consignee* dan *consignor* :

1. Akuntansi pengamanat (*consignor*)

Akuntansi di buku pengamanat ditentukan oleh:

- 1) Apakah laba kotor penjualan barang konsinyasi dicatat terpisah atau tidak terpisah dari laba kotor penjualan biasa. Laba bersih penjualan konsinyasi biasanya tidak dapat ditentukan terpisah dengan penjualan biasa karena diperlukan alokasi biaya operasi (biaya penjualan dan

administrasi umum) untuk penjualan konsinyasi dan penjualan biasa yang tidak mudah dilakukan. Laba kotor penjualan konsinyasi perlu disajikan terpisah dari penjualan biasa bila penjualan barang konsinyasi merupakan bagian yang signifikan dari total penjualan.

- 2) Sistem pencatatan persediaan barang yaitu sistem perpetual atau sistem fisik.

Rekening yang harus ada di buku pengamanat adalah barang konsinyasi. Aturan pencatatan di rekening ini baik metode terpisah maupun tidak terpisah, adalah:

- a. Metode terpisah

Debit:

Biaya perolehan barang yang dikirim ke komisioner.

Biaya konsinyasi yang menjadi tanggung jawab pengamanat.

Kredit:

Biaya perolehan barang yang telah dijual oleh komisioner.

Biaya konsinyasi yang diakui sebagai beban dalam suatu periode.

- b. Metode tidak terpisah

Debit:

Biaya perolehan barang yang dikirim ke komisioner.

Kredit:

Biaya perolehan barang yang telah dijual oleh komisioner.

Rekening barang konsinyasi adalah rekening persediaan yang disajikan sebagai bagian dari persediaan barang dagangan pengamanat. Untuk menentukan besarnya barang konsinyasi

yang merupakan bagian dari persediaan barang dagangan dan besarnya laba yang diakui maka biaya-biaya yang berhubungan dengan konsinyasi harus dipisahkan menjadi biaya produk dan biaya periode.

Biaya produk adalah, biaya yang diperlukan untuk membawa barang sampai pada kondisi dan tempat untuk siap dijual, misalnya biaya pengepakan dan biaya angkut. Biaya ini merupakan penambah biaya perolehan barang konsinyasi yang dikirim ke komisioner. Biaya yang melekat pada barang konsinyasi yang belum dijual merupakan penambah biaya perolehan persediaan barang dagangan dan biaya yang melekat pada barang konsinyasi yang telah dijual diakui sebagai penambah beban pokok penjualan untuk periode akuntansi terjadinya penjualan tersebut .

Biaya periode adalah, biaya yang harus diakui sebagai beban dalam periode terjadinya biaya tersebut, misalnya biaya *advertensi* dan komisi untuk komisioner.

a) Sistem prepetual

Rekening-rekening yang dibutuhkan dan jurnal pencatatan untuk metode terpisah maupun metode tak terpisah dengan sistem prepetual disajikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 2.1

**Pencatatan Metode Terpisah dan Metode Tidak Terpisah dengan
Menggunakan Sistem Perpetual**

Metode Terpisah	Metode Tidak Terpisah
Rekening laporan posisi keuangan: Barang konsinyasi. Piutang kepada komisioner. Uang muka dari komisioner. Rekening laba rugi: Penjualan konsinyasi. Beban pokok penjualan konsinyasi. Komisi penjualan konsinyasi. Beban penjualan konsinyasi. Laba-Rugi konsinyasi.	Rekening laporan posisi keuangan: Barang konsinyasi. Piutang kepada komisioner. Uang muka dari komisioner. Beban konsinyasi yang ditanggungkan (disajikan sebagai penambah barang konsinyasi atau sebagai biaya yang dibayar di muka). Rekening laba rugi: Komisi penjualan konsinyasi
Mengirim barang ke komisioner: Barang konsinyasi.....Rp5.500 Persediaan barang dagang Rp5.500	Barang konsinyasi.....Rp5.500 Persediaan barang dagang Rp5.500
Menerima uang muka dari komisioner: Kas.....Rp2.000 Uang muka dari komisioner	Kas.....Rp2.000 Uang muka dari komisioner

Rp2.000	Rp2.000
<p>Membayar beban angkut dan pengepakan: Barang konsinyasi.....Rp1.500</p> <p>Kas.....Rp1.500</p>	<p>Beban angkut penjualan..Rp1.000</p> <p>Beban pengepakan.....Rp500</p> <p>Kas.....Rp1.500</p>
<p>Mencatat informasi laporan perhitungan penjualan dari komisioner dan menerima penyelesaian pembayaran/mengakui tagihan kepada komisioner: Kas/Piutang kepada komisioner Rp3.500 Komisi penjualan konsinyasi Rp1.500 Barang konsinyasi.....Rp1.500 Uang muka dari komisioner..Rp2.000 Penjualan konsinyasi.....Rp8.500</p> <p>Beban pokok penjualan konsinyasi Rp4.000 Barang konsinyasi.....Rp4.000 (biaya perolehan + biaya produk untuk barang yang dijual) Beban penjualan konsinyasi Rp2.500 Barang konsinyasi.....Rp2.500 (biaya periode yang diakui sebagai beban)</p>	<p>Kas/piutang kepada komisioner Rp3.500</p> <p>Beban <i>advertensi</i>.....Rp1.000</p> <p>Beban perbaikan.....Rp500</p> <p>Komisi penjualan konsinyasi Rp1.500</p> <p>Uang muka dari komisioner..Rp2.000</p> <p>Penjualan.....Rp8.500</p> <p>Beban pokok penjualan....Rp4.000 Barang konsinyasi.....Rp4.000 (biaya perolehan barang yang terjual)</p> <p>Dengan sistem fisik jurnal ini tidak dibuat Beban konsinyasi yg ditanggungkan Rp2.750</p>

	<p>Beban angkut penjualan Rp1.500</p> <p>Beban pengepakan.....Rp750</p> <p>Beban perbaikan.....Rp500 (biaya produk untuk barang yang belum dijual)</p>
<p>Jurnal penutup:</p> <p>Penjualan konsinyasi.....Rp7.500</p> <p>Beban pokok penjualan konsinyasi Rp2.500</p> <p>Beban penjualan konsinyasi Rp2.500</p> <p>Komisi penjualan konsinyasi Rp1.500</p> <p>Laba-Rugi konsinyasi.....Rp1.000</p> <p>Laba-Rugi konsinyasi.....Rp1.000</p> <p>Laba-Rugi.....Rp1.000 (ditutup bersama dengan rekening pendapatan dan beban untuk penjualan biasa)</p>	<p>Penjualan.....Rp8.500</p> <p>Beban pokok penjualan...Rp2.500</p> <p>Beban angkut penjualan..Rp1.500</p> <p>Beban pengepakan.....Rp750</p> <p>Beban perbaikan.....Rp500</p> <p>Komisi penjualan konsinyasi Rp1.500</p> <p>Beban advertensi.....Rp1.000</p> <p>Laba-Rugi.....Rp750 (menutup total pendapatan dan beban untuk penjualan konsinyasi dan penjualan biasa)</p> <p>Dengan sistem fisik dibutuhkan satu jurnal tambahan untuk mencatat total beban pokok penjualan konsinyasi dan penjualan biasa</p>

b) Sistem fisik

Selain rekening yang dipakai untuk sistem prepetuel diperlukan satu tambahan rekening yaitu pengiriman barang

konsinyasi. Aturan pencatatan di rekening ini dan penyajian dilaporan keuangan disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2.2

Aturan Pencatatan dan Rekening dengan sistem Fisik

Metode Terpisah	Metode Tak Terpisah
Kredit: mencatat biaya perolehan barang yang dikirim ke komisioner dengan debit rekening barang konsinyasi pada saat barang dikirim	Kredit: mencatat biaya perolehan barang yang dikirim ke komisioner dengan debit rekening barang konsinyasi pada saat barang dikirim sebagai jurnal memorandum
Debit: ditutup ke rekening Laba-Rugi pada akhir periode akuntansi	Debit: mencatat biaya perolehan barang yang dijual dengan kredit rekening barang konsinyasi sebagai pembalikan dari jurnal memorandum bersama dengan jurnal penutup lainnya
disajikan sebagai pengurang barang yang tersedia dijual dilaporan Laba-Rugi untuk menentukan beban pokok	Rekening ini dan rekening barang konsinyasi adalah rekening memorandum yang mempunyai saldo sama pada

penjualan dari penjualan biasa	sisi yang berlawanan dan tidak disajikan di laporan keuangan
--------------------------------	--

2. Akuntansi komisioner (*consignee*)

Akuntansi yang diselenggarakan oleh komisioner harus menyediakan informasi untuk:

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

Akuntansi oleh komisioner dapat diselenggarakan terpisah atau tidak terpisah dari transaksi penjualan biasa.

a. Metode terpisah

Dengan metode ini pendapatan komisi dicatat terpisah dari laba kotor penjualan biasa. Rekening yang harus diselenggarakan adalah barang komisi dan pendapatan komisi. Aturan pencatatan di rekening barang komisi:

Debit:

Uang muka dari komisioner.

Biaya yang menjadi tanggung jawab pengamanat .

Komisi.

Jumlah penyelesaian pembayaran ke pengamanat.

Kredit :

Hasil penjualan barang komisi.

saldo debit pada rekening ini menunjukkan adanya tagihan komisioner kepada pengamanat dan disajikan di laporan posisi keuangan sebagai piutang kepada pengamanat di kelompok aset lancar. Sedangkan saldo kredit menunjukkan adanya kewajiban komisioner kepada pengamanat dan disajikan sebagai utang kepada pengamanat di kelompok kewajiban lancar. Pendapatan komisi disajikan sebagai penambah laba kotor dari penjualan biasa.

b. Metode tidak terpisah

Dengan metode ini besarnya pendapatan komisi tidak dicatat terpisah tapi tergabung dalam laba kotor dari penjualan biasa.

Perbedaan rekening dan pencatatan untuk ke dua metode tersebut disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 2.3

Perbedaan Rekening dan Pencatatan Akuntansi Komisioner

Metode Terpisah dengan Metode Tidak Terpisah

Metode Terpisah	Metode Tidak Terpisah
Rekening yang dibutuhkan:	Rekening yang dibutuhkan:

<p>Barang komisi</p> <p>Pendapatan komisi</p> <p>Piutang kepada pengamanat</p> <p>Utang kepada pengamanat</p>	<p>Piutang kepada pengamanat</p> <p>Utang kepada pengamanat</p>
<p>Penerimaan barang dari pengamanat:</p> <p>MEMO</p>	<p>MEMO</p>
<p>Uang muka yang dibayar:</p> <p>Barang komisi.....Rp5.500</p> <p>Kas.....Rp5.500</p>	<p>utang kepada pengamanat Rp5.500</p> <p>kas.....Rp5.500</p>
<p>Menjual barang komisi:</p> <p>Kas/Piutang dagang.....Rp3.000</p> <p>Barang komisi.....Rp3.000</p>	<p>Kas/Piutang dagang.....Rp3.000</p> <p>Penjualan.....Rp3.000 (sebesar harga jual)</p> <p>Beban pokok penjualan/pembelian Rp2.500</p> <p>Utang kepada pengamanat Rp2.500 (sebesar harga jual –komisi)</p>
<p>Membayar/mengakui biaya yang menjadi tanggung jawab pengamanat:</p> <p>Barang komisi.....Rp1.000</p> <p>Kas/Utang biaya.....Rp1.000</p>	<p>Utang kepada pengamanat...Rp1.000</p> <p>Kas/Utang biaya.....Rp1.000</p>
<p>Melaporkan hasil</p>	

perhitungan penjualandan mengirimkan pembayaran ke pengamanat: Barang komisi.....Rp5.500 Pendapatan komisi.....Rp2.000 Kas.....Rp3.5 00	Utang kepada pengamanat Rp5.500 Kas.....Rp5.5 00
---	---

**6. Akuntansi Penjualan konsinyasi Bagi Barang-barang yang
Belum Laku Terjual**

Pembahasan sebelumnya diasumsikan, bahwa barang konsinyasi telah terjual semua. Dalam kenyataannya, kadang-kadang barang tersebut masih ada yang belum terjual sampai dengan pembuatan laporannya kepada pihak *consignor*. Apabila hal ini terjadi, maka pihak *consignor* harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan (baik oleh *consignor* maupun *consignee*) 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 barang akhir tersebut:

Tabel 2.4

**Perhitungan Alokasi Harga Pokok Penjualan dan Beban-Beban Pada
Barang yang Laku Terjual dan Belum Laku Terjual**

Uraian	Jumlah yang Dikirim	Jumlah yang Terjual	Jumlah yang Belum Terjual
--------	---------------------	---------------------	---------------------------

(1)	(2)	(3)	(4)
HPP Konsinyasi	Rp5.000	Rp3000	Rp2.000
Ongkos Kirim	Rp2.000	Rp1.200	Rp800
Beban Asuransi - Pengiriman	Rp1.500	Rp900	Rp600
Beban Promosi	Rp2000	Rp1.200	Rp800
Jumlah	Rp10.500	Rp6.300	Rp4.200

C. Tinjauan Empiris

Penelitian-penelitian yang menjadi acuan dalam penyusunan usulan penelitian ini antara lain penelitian yang dilakukan oleh Mokhamad Saftaji K, (2012) dengan judul “Tinjauan atas prosedur penjualan konsinyasi pada Blossom Factory Outlet” memperoleh hasil bahwa prosedur pelaksanaan penjualan konsinyasi di Blossom Factory Outlet secara keseluruhan sudah termasuk dalam kriteria yang baik, namun kendala yang terjadi dalam kesepakatan antara pengirim dan penerima barang sulit untuk mencapai kata sepakat.

Elabe Pinti, (2013) dengan judul “Pelaksanaan penjualan konsinyasi dalam mengembangkan usaha pada Industri Kecil dan Menengah (IKM) pangan Kota Pekanbaru ditinjau menurut ekonomi Islam” memperoleh hasil bahwa pelaksanaan penjualan konsinyasi pada IKM pangan Kota Pekanbaru terdiri atas beberapa tahapan, yaitu tahap penawaran produk, tahap pembuatan perjanjian, tahap penyerahan produk, tahap realisasi penjualan,

tahap pelaksanaan retur produk, dan tahap pembayaran hasil penjualan produk.

Imelda Dian Rahmawati & Widyah Shofiyanti, (2014) dengan judul “Evaluasi akuntansi penjualan konsinyasi dan penyajiannya pada laporan laba rugi PT. Matahari *Department store* Sidoarjo” memperoleh hasil bahwa praktek akuntansi yang dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima oleh umum.

Cici Tria Fauziah Ritonga, (2016) dengan judul “Analisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian” memperoleh hasil bahwa penerapan pencatatan penjualan konsinyasi pada komisioner AB motor lebih banyak menghasilkan laba dibanding komisioner lainnya, sehingga PT. Surya Putra Sumatra dapat menilai kinerja dari setiap komisioner dalam melakukan penjualan konsinyasi.

Tri Wahyuni, (2016) dengan judul “Analisis perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi pada toko buku Panuntun Palembang” memperoleh hasil bahwa perusahaan telah menerapkan akuntansi atas penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode laba tidak terpisah namun belum seluruhnya mengikuti teori akuntansi yang berlaku umum.

Tabel 2.5
Peneliti Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
1	Mokhammad Saftaji K (2012)	Tinjauan atas prosedur penjualan konsinyasi pada Blossom Factory Outlet	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif	prosedur pelaksanaan penjualan konsinyasi di Blossom Factory Outlet secara keseluruhan sudah termasuk dalam kriteria yang baik, namun kendala yang terjadi dalam

				<p>kesepakatan antara pengirim dan penerima barang sulit untuk mencapai kata sepakat.</p>
2	<p>Sri Winarni, Kiki Amelia (2012)</p>	<p>Analisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada apotik Jambak Palembang</p>	<p>Penelitian ini menggunakan metode analisa kualitatif</p>	<p>bahwa setelah dilakukan pemisahan pencatatan antara pencatatan reguler dengan pencatatan konsinyas</p>

				<p>i maka, Apotek Jambak Palemban g akan lebih mudah melakuka n penilaian terhadap penjualan reguler dan konsinyas i pertahunn ya</p>
3	Elabe Pinti (2013)	Pelaksanaa n penjualan konsinyasi dalam mengemba	Penelitian ini mengguna kan metode	pelaksana an penjualan konsinyas i pada IKM

		gkan usaha pada Industri Kecil dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru ditinjau menurut ekonomi Islam	analisa kualitatif	pangan Kota Pekanbar u terdiri atas beberapa tahapan, yaitu tahap penawara n produk, tahap pembuata n perjanjian, tahap penyeraha n produk, tahap realisasi penjualan, tahap pelaksana
--	--	---	-------------------------------	---

				<p>an retur produk, dan tahap pembayaran hasil penjualan produk.</p>
4	<p>Imelda Dian Rahmawati, Widyah Shofiyaniti (2014)</p>	<p>Evaluasi akuntansi penjualan konsinyasi dan penyajiannya pada laporan laba rugi PT. Matahari <i>Department store</i> Sidoarjo</p>	<p>Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif</p>	<p>memperoleh hasil bahwa praktek akuntansi yang dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima</p>

				oleh umum
5	Cici Tria Fauziah Ritonga (2016)	Analisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian	Penelitian ini mengguna kan metode analisis dekriptif komparati f	penerapan pencatata n penjualan konsinyas i pada kmisioner AB motor lebih banyak menghasil kan labah dibanding komisione r lainnya, sehingga PT. Surya Putra Sumatra dapat menilai

				<p>kinerja dari setiap komisioner dalam melakukan penjualan konsinyasi.</p>
6	<p>Nor Faizah (2013)</p>	<p>Analisis efektifitas barang konsinyasi dan perhitungan dengan metode pencatatan laba terpisah dan laba tidak</p>	<p>Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif</p>	<p>hasil analisis didapatkan bahwa laba konsinyasi yang diperoleh dari metode laba terpisah dapat</p>

		<p>terpisah di Toko Rangga Elektronik Kalinyamat an Jepara</p>		<p>diketahui dengan jelas sedangka n dengan metode laba tidak terpisah, laba konsinyas i yang diperoleh tidak dapat diketahui, artinya dengan metode laba tidak terpisah laba konsinyas i adalah</p>
--	--	--	--	--

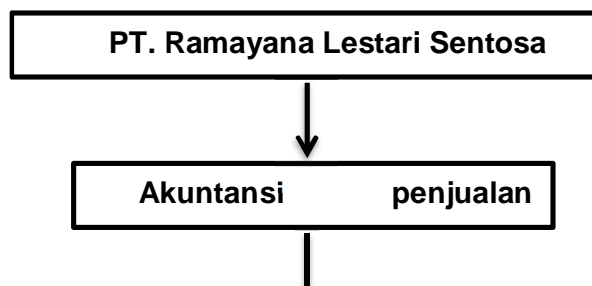
				nol.
7	Tri	Analisis	Penelitian	memperol
.	Wahyun	perlakuan	ini	eh hasil
	i, (2016)	akuntansi	mengguna	bahwa
		atas	kan	perusahaa
		penjualan	metode	n telah
		konsinyasi	kualitatif	menerapk
		pada toko		an
		buku		akuntansi
		Panuntun		atas
		Palembang		penjualan
				konsinyas
				i dengan
				mengguna
				kan
				metode
				laba tidak
				terpisah
				namun
				belum
				seluruhny
				a
				mengikuti

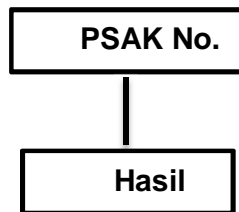
				teori akuntansi yang berlaku umum
--	--	--	--	---

Kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan sebelumnya dalam Tabel 2.5 diketahui, bahwa penjualan konsinyasi dengan metode terpisah dapat memudahkan perusahaan dalam menghitung laba yang dihasilkan dari penjualan konsinyasi setiap periode akuntansi.

D. Kerangka Konsep

Kerangka konsep penelitian adalah suatu hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep lainnya dari masalah yang ingin diteliti. Kerangka konsep ini gunanya untuk menghubungkan atau menjelaskan tentang suatu topik yang akan dibahas.





Gambar 2.1 Kerangka Konsep

E. Hipotesis

Yang menjadi hipotesis pada penelitian ini adalah:

“Diduga bahwa, pencatatan akuntansi konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari sentosa sudah sesuai dengan PSAK No.23”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggambarkan status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang disertai dengan angka-angka dan grafik (Moh. Nasir, 2011:54).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar yang berlokasi di jalan A. P. Pettarani ,Panakkukang, kota Makassar, Sulawesi Selatan 90231.

2. Waktu penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan maret sampai dengan bulan juli 2018. Berikut ini penyajian tabel waktu penelitiannya :

Tabel 3.1 Pelaksanaan Penelitian

No	Rencana Kegiatan	Bulan Ke 2018														
		Mar			April			Mei			Juni			Juli		
		et														
1	Pengajuan															

.	Judul																			
2.	Penetapan SK pembimbing																			
3.	Penyusunan Proposal																			
4.	Bimbingan proposal																			
5.	Seminar Proposal																			

C. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapat informasi yang baik dan tepat dengan asumsi agar susunan penulisan dapat dicapai, maka peneliti melakukan pengumpulan data dengan beberapa metode, yaitu:

1. Wawancara, yaitu dengan cara melakukan pembicaraan langsung kepada pihak-pihak yang terlibat dalam perusahaan tersebut untuk mencari informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.
2. Observasi, yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan melakukan pengamatan langsung pada badan (perusahaan) yang terkait.
3. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan, baik berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, dan lain sebagainya.

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, adalah:

1. Wawancara, yaitu dengan cara melakukan pembicaraan langsung kepada pihak-pihak yang terlibat dalam perusahaan tersebut untuk mencari informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.
2. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan, baik berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, dan lain sebagainya.

D. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Jenis-jenis data dalam suatu penelitian:

1. Data Kuantitatif, adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka.
2. Data Kualitatif, adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi, seperti data hasil wawancara dengan pihak perusahaan yang terkait dengan masalah yang akan diteliti.
3. Data Mix, adalah penggabungan antara data kuantitatif dengan data kualitatif dalam suatu penelitian.

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data mix yaitu penggabungan antara data kuantitatif dan data kualitatif, dimana selain diperoleh informasi atau penjelasan dalam bentuk bilangan atau berbentuk angka juga diperoleh data hasil wawancara dengan pihak perusahaan yang terkait dengan masalah yang akan diteliti.

b. Sumber Data

1. Data primer, berupa wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap orang yang dipilih dan dianggap dapat memberikan data informasi yang akurat tentang subjek yang diteliti, mengenai pencatatan penjualan konsinyasi.
2. Data sekunder, berupa data berbentuk laporan keuangan atau dokumen, atau yang serupa dengannya yang dianggap dapat memberikan informasi terkait dengan penelitian ini, seperti laporan pencatatan penjualan konsinyasi, bukti-bukti penjualan konsinyasi, dan catatan lainnya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian pustaka (*library research*). Penelitian ini dilakukan dengan mengkaji buku-buku dan berbagai media penulisan lainnya yang ilmiah, dimaksudkan untuk menambah referensi pendukung tentang teori-teori ilmiah yang dapat berkaitan dengan topik penelitian dalam rangka penyusunan laporan.
2. Penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh langsung dari responden dan mengamati secara langsung tugas-tugas yang berhubungan dengan penelitian tersebut (Kriyantono, 2008) diantaranya:

- a. Metode dokumentasi, yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan dalam perusahaan tersebut.
- b. Metode wawancara (*interview*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh sejumlah data yang diperlukan dengan cara mewawancarai pihak-pihak yang berkompeten dalam badan (perusahaan) tersebut maupun pihak-pihak terkait lainnya.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif komparatif, yaitu penelitian yang bersifat membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang diteliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu. Pada penelitian ini variabelnya masih mandiri tetapi untuk sampel yang lebih dari satu atau dalam waktu yang berbeda (Moh. Nasir, 2005: 58)

Analisis konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar sudah dibahas sesuai dengan PSAK No.23 kemudian dianalisis dan dibuat keputusan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk

PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk (RALS) didirikan oleh bapak Paulus Tumewu pada tahun 1974, berawal dari sebuah toko busana sederhana di jalan H. Agus Salim (Sabang) Jakarta Pusat. Kiprah usaha Paulus di bisnis eceran ini boleh dikata memang tak terlepas dari latar belakang keluarganya sendiri yang sebagian besar memang bergelut dalam usaha eceran. Mereka telah membayangkan sebuah *department store* yang menjual barang-barang berkualitas dengan harga terjangkau untuk segmen berpenghasilan menengah ke bawah. Dari hasil kerja kerasnya bersama istrinya Lie Cuan, Paulus berhasil mewujudkan sebuah toko yang diberi nama Ramayana. Saat itu tokonya hanya memperkerjakan sekitar 40 tenaga kerja. Paulus ini boleh dikatakan memulai segalanya dari awal sekali. Kendati masih berbentuk sebuah toko kecil pada waktu itu Ramayana sudah menerapkan prinsip swalayan (melayani sendiri) meski dalam taraf kecil-kecilan.

Seiring dengan bergesernya perekonomian dalam negeri, konsumen Indonesia tampak mulai mengenali konsep toserba. Menyadari kenyataan itu, Paulus mulai berpikir untuk memperluas usahanya dengan membuka satu cabang Ramayana di kawasan blok M. Sejalan dengan hadirnya cabang Ramayana ini pada tahun 1978, Paulus juga mulai memberi bendera bagi usahanya dengan nama PT. Ramayana Lestari Sentosa , Tbk. Serta anak perusahaan Ramayana lainnya yang diberi nama Robinson dan Cahaya di bawah bendera PT. Ramayana Group. Mereka membuka toko pertama

mereka yang khusus terutama di garmen dan pakaian di jalan sabang yang bernama "Ramayana *Fashion Store*". Kantor pusat ramayana berlokasi di jalan K.H. Wahid Hasyim no. 220 A-B, jakarta 10250 indonesia.

Dengan pertumbuhan yang baik dari toko, baris baru yang ditambahkan produk yang selaras dengan fokus bisnis asli, yang garmen dan pakaian. Pada tahun 1985, mode pakaian seperti sepatu, tas, aksesoris diperkenalkan. Bergerak maju dengan optimisme, Ramayana juga memperluas *coverage* areanya . pada tahun yang sama toko *outlet* pertama di luar Jakarta dibuka di Bandung.

Pada tahun 1989 Ramayana telah menjadi jaringan ritel, yang terdiri dari 13 gerai dan memperkerjakan sebanyak 2.500 pekerja. Mereka berbagai produk yang dijual juga menjadi lebih luas untuk mencakup kebutuhan rumah tangga, mainan dan alat tulis. Tak lama kemudian, pada tahun 1993 pusat pebelanjaan *one stop shopping* dilaksanakan di setiap toko Ramayana karena jangkauan produk dan harga yang terjangkau.

Ramayana terus tumbuh, meliputi kota-kota lebih banyak dan membangun jaringan ritel yang lebih besar. Saat ini Ramayana mengoperasikan 105 gerai di 42 kota besar dengan total area penjualan kotor sebesar 765.735 meter persegi, yang memperkerjakan 17.867 karyawan. Perusahaan keluarga tradisional telah berkembang menjadi bisnis raksasa ritel modern. Cerita mengesankan pertumbuhan Ramayana atas waktu yang relatif singkat dari 29 tahun sebagian besar kontribusi dari kerja keras, dedikasi karyawan dan fokus bisnis yang terus berlangsung yang pada penyediaan penghasilan dasar menengah kebawah dengan nilai yang sangat

baik untuk barang dagangan uang dengan menyediakan produk-produk berkualitas dengan harga terjangkau.

Sejak bisnis dimulai pada tahun 1978, Ramayana bergerak lambat tetapi tumbuh dengan mantap. Meskipun krisis nampaknya belum berakhir, namun pertumbuhan bisnis yang cepat dapat melewati masa pra krisis lebih cepat dibandingkan kompetitor terdekat dan dianugerahi penghargaan sebagai hasilnya.

Walaupun Indonesia mengalami ketidakpastian ekonomi dan politik, Ramayana tetap konsisten untuk melebihi target penjualan, memperluas wawasan dan melanjutkan kebijakan yang sukses diterapkan sejak krisis 1997-1998 yang berdampak besar terhadap industri retail.

Melalui tahun-tahun yang penuh perubahan dan ketidakpastian, Ramayana tidak pernah melupakan siapa konsumen sebenarnya. Ramayana tetap ada komitmen untuk melayani sektor bawah, menyediakan barang-barang berharga rendah tanpa merendahkan mutu atau kualitas.

Sementara pertumbuhan ekonomi di Jawa berjalan lambat, Ramayana mulai mengalihkan perhatian keluar pulau Jawa yang dapat menjadi daerah potensial untuk ekspansi. Ramayana merencanakan untuk meningkatkan jumlah toko sekitar 10 toko pertahun secara nasional pada tahun-tahun mendatang dengan perkiraan 50% berlokasi diluar pulau Jawa.

Meskipun ekonomi Indonesia memperlihatkan pertumbuhan selama tahun 2000, namun pemulihan ekonomi secara keseluruhan masih jauh yang diharapkan. Stagnasi ekonomi yang berkelanjutan dibarengi dengan peningkatan ketidakpastian iklim politik yang menghambat investasi asing dan bantuan, menurunkan daya beli konsumen, sebagai akibatnya pada tahun

2000 konsumen kelas menengah dan bawah mencari cara meningkatkan nilai uangnya dengan berbelanja pada Ramayana seperti yang mereka lakukan sepanjang masa krisis. Hingga tahun 2001, Ramayana telah memiliki 80 toko di 10 propinsi. Selain terjadinya peningkatan ekonomi perusahaan, Ramayana juga sukses untuk meningkatkan secara maksimal pengembalian investasi terhadap pemegang saham. Hal tersebut tercapai berkat penekanan biaya operasional pada level minimum. Pada tahun 2000, Ramayana mampu mencapai 42,9% melebihi penjualan tahun 1999 dan menekan biaya operasional pada 15,8%. Peningkatan penjualan pada tahun 2000, didukung terjadinya peristiwa yang langka yaitu tahun baru muslim, idul fitri, liburan yang terjadi dua kali pada tahun yang sama. Perencanaan yang layak dan pengendalian mendukung untuk menjaga kestabilan harga.

Tabel 4. 1

**Tahun pembukaan cabang pertama PT. Ramayana Lestari Sentosa di
berbagai kota di Indonesia**

Tahun	Keterangan
1978	pertama toko di jalan Sabang.
1985	Toko pertama di luar Jakarta, berlokasi di Bandung, Jawa Barat, menjual aksesoris, sepatu dan tas.
1989	Menjual mainan, alat tulis, dan peralatan rumah tangga, total 13 toko, 2.500 karyawan.
1994	<i>One stop shopping</i> , total 35 toko.
1996	IPO rantai, ritel dominan, total 45 toko.
1997	Pertama toko di luar pulau Jawa, berlokasi di Bali.
1999	Pertama toko di Sumatera, yang terletak di Bandar Lampung.
2000	Pertama toko di Kalimantan, terletak di Banjarmasin.
2002	Pertama menyimpan di Sulawesi, yang terletak di Ujung Pandang.
2005	<i>Bigger</i> menambahkan format <i>supermarket</i> elektronik, siap untuk makan dan tahan lama.
2006	Pertama buka toko di Bontang kalimantan.
2007	Pembukaan di Sumatera Barat, yang terletak di Padang

2009	Pembukaan toko [ertama di Riau.
2010	Pertama membuka toko di Abepura, Jaya Pura.

2. Visi, Misi dan Tujuan Organisasi

1) Visi

Visi PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk adalah sebagai jaringan perusahaan *retail* yang berkomitmen untuk melayani kebutuhan bersegmen menengah ke bawah, menyediakan beragam produk terjangkau dan berkualitas, dan menawarkan pelayanan pelanggan yang penuh perhatian.

2) Misi

Misi PT.Ramayana Lestari Sentosa Tbk adalah mempertahankan posisi di dalam sektor terkait sebagai ritel terbesar di Indonesia dengan keuntungan terbaik, melalui pengendalian biaya, peningkatan layanan pelanggan, pengembangan sumber daya manusia dan memelihara hubungan yang saling menguntungkan dengan rekan usaha perusahaan.

3) Tujuan

Tujuan perusahaan adalah untuk memaksimalkan nilai pemegang saham.

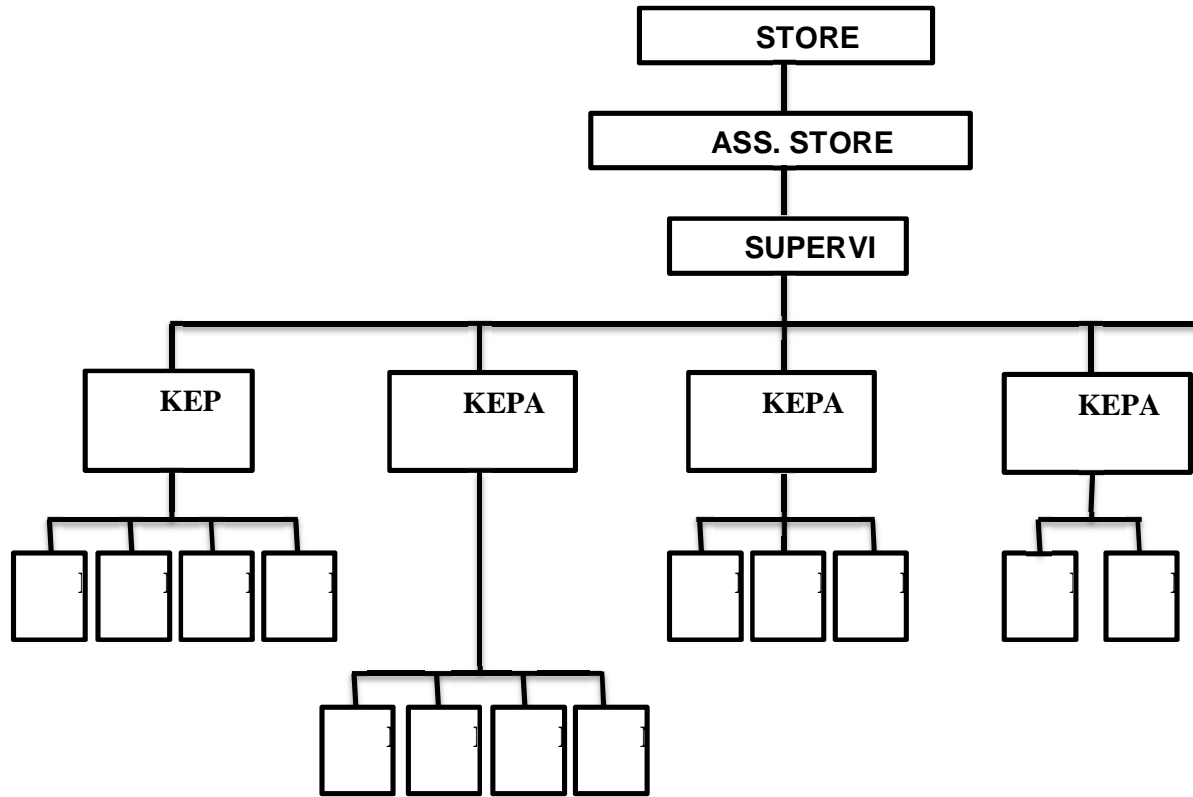
3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi perusahaan memegang peranan yang amat penting, karena menyangkut tugas dan tanggung jawab para karyawan yang ada di dalamnya. Struktur organisasi dibuat agar maksud dan tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik karena dengan adanya

struktur organisasi terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab yang baik.

Pengorganisasian merupakan suatu proses yang dimaksudkan untuk menciptakan kerjasama dan hubungan yang harmonis antara bagian-bagian dalam suatu organisasi suatu perusahaan. Bagian-bagian yang dimaksudkan itu adalah orang-orang yang melaksanakan pekerjaan, alat yang digunakan serta metode yang digunakan dalam pengorganisasian. Bagian-bagian tersebut tergambar dalam struktur organisasi.

Adapun keorganisasian PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar yang akan dibahas dalam bab ini meliputi struktur organisasi dan deskripsi jabatannya adalah sebagai berikut :



Gambar 4. 1 Struktur organisasi PT. Ramayana Lestari Sentosa

Makassar

Keterangan :

M = Merchandise, terdiri dari :

a) *Counter I*, terbagi menjadi :

M 1a = pakaian wanita dewasa

M 1b = pakaian remaja puteri

M 1c = studio *ladies/t-shirt*

M 1d = perlengkapan dalam wanita

b) *Counter II*, terbagi menjadi :

M 2a = pakaian oblong *t-shirt* pria dewasa

M 2b = kemeja

M 2c = perlengkapan dalam pria

M 2d = celana panjang pria

c) *Counter III*, terbagi menjadi :

M 3a = pakaian dan perlengkapan bayi

M 3b = pakaian anak wanita

M 3c = pakaian anak pria

d) *Counter IV*, terbagi menjadi :

M 4a = sepatu dan sandal anak

M 4b = sepatu dan sandal wanita dan pria dewasa

e) *Counter V*, terbagi menjadi :

M 5a = pakaian *t-shirt* wanita

M 5b = pakaian *t-shirt* pria

M 5c = pakaian *t-shirt* oblong murah

M 5d = celana jeans panjang

4. Deskripsi jabatan Ramayana *Department Store* Makassar

Adapun deskripsi jabatan perusahaan tersebut dapat dijelaskan dengan *job description* sebagai berikut:

a. Store Manager

Tugas :

Mengkoordinasi kegiatan-kegiatan antar departemen dan mengawasi kegiatan operasional perusahaan secara keseluruhan.

b. Ass. Store Manager

Tugas :

Wakil kepala toko di Ramayana yang membawahi supervisor, KC, WKC, dan pramuniaga . orang yang bertugas mengontrol aktivitas bawahannya dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya.

c. Supervisor

Tugas :

Mengatur bawahannya dalam melaksanakan tugasnya. Membuat laporan hasil penjualan serta memesan barang untuk counternya.

d. Kepala Counter

Tugas :

Mengatur bawahannya dalam melaksanakan tugasnya. Membuat laporan hasil penjualan serta memesan barang untuk counternya.

e. Wakil Kepala Counter

Tugas:

Membuat lapora hasil penjualan mengenai barang cepat laku dan barang mati.

f. Pramuniaga

Tugas :

Melayani customer dalam penjualan barang di counter.

g. Kepala Kasir atau junior supervisor kasir

Tugas :

Mengawasi dan mengatur jadwal kegiatan bagian kasir.

h. Kasir Pengawas Toko

Tugas :

Melakukan pengawasan di kassa dan menyelesaikan masalah yang ada di kasir.

i. Kasir

Tugas :

Melayani transaksi pembayaran barang customer.

j. Helper

Tugas :

Membantu kasir dalam membungkus barang customer.

5. Aspek perusahaan

a. Aktivitas Perusahaan

Ramayana *Department Store* Makassar merupakan salah satu jaringan yang menyediakan beberapa macam barang seperti pakaian, baik untuk laki-laki, wanita dewasa, remaja maupun anak-anak, serta sepatu dan sandal. Karena Ramayana *Department Store* merupakan perusahaan dagang maka yang menjadi kegiatan produksinya adalah pengadaan barang atau aliran masuk barang ke Ramayana.

1) Pengadaan barang

Dalam melakukan barang yang harus diperhatikan adalah perlu tidaknya mengadakan barang *order* (pemesanan kembali) suatu jenis barang dagangan. Hal ini dapat diketahui dari perhitungan jumlah barang-barang dagangan yang ada di toko dengan memperhatikan apakah barang tersebut barang laku, barang lama atau barang mati. Untuk pengadaan barang dagangan, Ramayana *Department Store* menempuh dua cara yaitu beli putus dan adanya konsinyasi. Sedangkan kegiatan penjualannya ada dua jenis yaitu penjualan secara reguler dan penjualan konsinyasi.

2) Penjualan barang

Untuk menunjang penjualan di Ramayana *Department Store* Makassar baik penjualan reguler maupun penjualan konsinyasi, perlu adanya promosi yang merupakan dari kegiatan atau aktifitas perusahaan. Promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran. Jadi dengan promosi perusahaan dapat mendorong konsumen untuk membeli produk-produk yang dijual tersebut. Kegiatan promosi yang dilakukan Ramayana *Department Store* Makassar cukup gencar, yaitu dengan melalui media-media massa seperti koran serta brosur-brosur, spanduk, dan baligho. Kebijakan mengenai promosi ini bisa merupakan kebijakan yang ditetapkan masing-masing toko di mana cabang harus mengadakan kegiatan promosi tiap bulannya selain itu kebijakan promosi ini juga dapat diputuskan melalui kerjasama antara cabang Ramayana yang terletak dalam satu regional.

b. Pelaksanaan manajemen perusahaan

1) Jumlah karyawan

Di dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan ini mempunyai tenaga kerja sebanyak 30 karyawan tetap, 10 orang karyawan konsinyasi, dan 55 orang pegawai kontrak.

2) Jam kerja karyawan

Jam kerja karyawan pada Ramayana *Department Store* ini berdasarkan sift yang ada adalah dihitung 6 hari jam kerja, dan satu hari libur.

- a) 6 hari kerja
- b) Sift I : 09.00 - 17.00
- c) Sift II : 14.00 – 22.00
- d) Jam istirahat (lamanya jam istirahat 1 jam)
- e) Dalam satu tahun toko tutup 2 kali.

B. Hasil Penelitian

Kegiatan usaha perusahaan melalui jaringan “toko serba ada” menyediakan berbagai macam barang-barang seperti pakaian, baik untuk laki-laki, wanita maupun anak-anak, segala macam aksesoris, tas, sepatu dan kosmetik. Pemilihan lokasi toko merupakan salah satu keputusan penting dalam usaha pengembangan perusahaan. Perseroan melaksanakan *survey* daerah yang cermat dan teliti sebelum memutuskan untuk membuka toko baru. Suatu tim khusus yaitu tim riset pemasaran kantor pusat telah membentuk untuk memantau dan melaksanakan studi kelayakan pembukuan toko baru di daerah dan lokasi tersebut. Oleh karena itu diperlukan pertimbangan beberapa faktor untuk memperlancar usahanya, yaitu:

- 1) Berada di daerah pusat perbelanjaan.
- 2) Didekat pasar tradisional.
- 3) Jalur akses angkutan umum yang merupakan sarana transportasi pokok bagi konsumen yang berpendapatan menengah.
- 4) Adanya fasilitas komunikasi yang baik, sehingga memperbesar hubungan dengan pihak luar.

Seperti halnya perusahaan lain PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar ini juga mempunyai tujuan antara lain:

- 1) Meningkatkan penjualan.
- 2) Meningkatkan servis kepada pengunjung.
- 3) Mempertahankan likuiditas.
- 4) Mempertahankan komunitas perusahaan.
- 5) Mencapai keuntungan semaksimal mungkin.

Akuntansi perusahaan pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar, kebijaksanaan akuntansi dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ada dan pertimbangan-pertimbangan manajemen hal-hal tertentu. Persediaan yang berada diperusahaan ada 2 yaitu barang beli putus dan barang konsinyasi. Barang beli putus adalah barang yang dibeli secara kredit di mana barang yang laku atau tidak laku tetap dibayar setelah tanggal jatuh tempo. Sedangkan barang konsinyasi adalah barang yang diperoleh dari *supplier* di mana hanya barang yang laku saja yang dibayar dan yang tidak laku dapat dikembalikan ke *supplier*. PT. Ramayana Lestari Sentosa ini dalam pencatatan transaksi-transaksi yang terjadi dalam kegiatan sehari-hari menggunakan lima buku harian antara lain:

- a. Buku pembelian

Digunakan untuk mencatat transaksi-transaksi pembelian yang terjadi di dalam perusahaan, dimana pembelian secara kredit.

b. Buku penjualan

Adapun pencatatan atau jurnal yang dilakukan berhubungan dengan pembelian, penjualan barang dan barang konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Persediaan untuk barang beli putus

Pembelian secara kredit, jurnalnya:

Pembelian	Rp2.719.076.475,00
Utang usaha	Rp2.719.076.475,00

Pada saat pembayaran untuk pembelian kredit, jurnalnya:

Utang usaha	Rp2.719.076.475,00
Kas/bank	Rp2.719.076.475,00

2. Penjualan barang, jurnalnya:

Kas	Rp2.610.313.450,00
Penjualan	Rp2.610.313.450,00

(jumlah yang tercantum sebesar harga jual)

Harga pokok penjualan	Rp2.145.606.200,00
Persediaan barang	Rp2.145.606.200,00

(jumlah yang tercantum sebesar harga pokok)

c. Pencatatan atas barang konsinyasi

1. Pada waktu penerimaan barang konsinyasi oleh perusahaan langsung dicatat pada buku khusus untuk barang konsinyasi tetapi tetap dimasukkan dalam persediaan dengan jurnal sebagai berikut:

Persediaan barang	Rp769.710.000,00
Utang usaha	Rp584.696.250,00

Pendapatan komisi Rp185.013.750,00

2. Pada saat barang konsinyasi dijual, jurnalnya:

Kas Rp740.055.000,00

Penjualan barang Rp740.055.000,00

Pada saat pembayaran pada konsinyasi, jurnalnya:

Utang usaha Rp584.696.250,00

Kas Rp584.696.250,00

d. Buku pengeluaran kas

Digunakan untuk mencatat transaksi pembayaran tunai atau pengeluaran kas.

e. Jurnal penerimaan kas

Digunakan untuk mencatat semua transaksi penerimaan uang tunai.

Untuk lebih jelasnya akan diilustrasikan dari salah satu transaksi barang konsinyasi adalah sebagai berikut:

1) Pada tanggal 24 februari 2018 perusahaan menerima barang komisi berupa pakaian wanita sebesar Rp.4.858.500, dengan komisi 20% maka pencatatan pada buku khusus untuk barang konsinyasi dan menambah nilai persediaan yang sudah ada.

Jurnalnya:

Persediaan barang Rp. 4.858.500

Utang usaha Rp. 3.886.800

Pendapatan komisi Rp. 971.700

2) Pada tanggal 28 februari 2018 terjadi penjualan berupa pakaian wanita seharga Rp. 2.856.000

Jurnalnya:

Kas Rp. 2.856.000

Penjualan barang Rp. 2.856.000

- 3) Kemudian pada tanggal 1 dan 15 setiap bulannya dilakukan pembayaran kepada supplier terhadap barang konsinyasi yang telah laku terjual, jurnalnya:

Utang usaha Rp. 2.856.000

Kas Rp. 2.856.000

Untuk pengakuan pendapatan komisi yang diterima dimuka dari barang yang belum laku dengan tujuan agar tahu berapa pendapatan komisi sebenarnya dengan jurnal sebagai berikut:

Pendapatan komisi Rp. 400.500

Pendapatan yang diterima dimuka Rp. 400.500

Dengan adanya penyelesaian yang dilakukan diatas perusahaan beranggapan dapat menetralsir pencatatan yang dilakukan terhadap barang konsinyasi, sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa utang, komisinya, dan berapa persediaan barang konsinyasi yang masih ada.

C. Analisis data

1. Analisis akuntansi konsinyasi

Dalam metode ini penulis akan menganalisis laporan keuangan PT. Ramayana Lestari Sentosa untuk mengetahui Penyajian barang konsinyasi berdasarkan PSAK 23 dalam laporan keuangan, PT. Ramayana Lestari Sentosa akan menyusun laporan keuangan yang berupa Laba rugi per 31 Desember dan langsung dilaporkan ke kantor pusat Jakarta untuk dibuatkan

laporan keuangan gabungan dengan toko-toko yang tersebar diseluruh Indonesia.

Seperti yang telah dijelaskan bahwa perusahaan memasukkan sisa barang konsinyasi yang belum dijual sesudah mengakui adanya utang kepada konsinyor dalam akun utang usaha sebelum waktunya yaitu pada saat barang tersebut baru saja diterima.

Untuk memberi gambaran yang lebih jelas mengenai penyajian persediaan serta utang yang berhubungan dengan barang konsinyasi dapat dilihat pada data olahan laporan keuangan laba rugi perusahaan pada tabel 4. 2 dan bandingkan dengan laporan keuangan laba rugi PT. Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar tabel 4. 3

Tabel 4. 2
PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar
Laporan Laba-Rugi
Untuk periode 31 Desember 2017
(dalam Rupiah)

Pendapatan:		
Penjualan barang beli putus	Rp4.620.682.700	
Pendapatan komisi	Rp616.712.500	
Total pendapatan		Rp5.237.395.200
Harga pokok penjualan:		
Persediaan awal	Rp118.892.000	
Pembelian bersih	<u>Rp5.016.641.400</u>	
Harga pokok penjualan yang Tersedia akhir untuk dijual		Rp5.135.533.400
Persediaan akhir	<u>(Rp1.450.826.800)</u>	
Beban pokok penjualan	<u>(Rp3.684.706.600)</u>	
Laba kotor penjualan		Rp1.552.688.600
Beban usaha:		
Biaya pemasaran	Rp278.162.100	
Biaya administrasi	<u>Rp724.589.150</u>	
Jumlah beban usaha		<u>(Rp1.002.751.250)</u>
Laba operasi		Rp549.937.350
Pendapatan dan beban bunga:		
Pendapatan bunga	Rp262.871.150	
Beban bunga	(Rp88.769.800)	
Jumlah pendapatan dan beban bunga		<u>Rp174.101.350</u>
Laba sebelum pajak		Rp724.038.700
Taksiran pajak penghasilan	<u>Rp208.461.000</u>	
Laba setelah pajak		Rp. 515.577.70
Sumber: Hasil data olahan		

Tabel 4. 3
PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar
Laporan Laba-Rugi
Untuk periode 31 Desember 2017
(dalam Rupiah)

Penjualan	Rp5.237.395.200
Harga pokok penjualan:	
Persediaan awal	Rp118.892.000
Pembelian bersih	<u>Rp5.016.641.400</u>
Harga pokok penjualan yang Tersedia akhir untuk dijual	Rp5.135.533.400
Persediaan akhir	<u>(Rp1.450.826.800)</u>
Beban pokok penjualan	<u>(Rp3.684.706.600)</u>
Laba kotor penjualan	Rp1.552.688.600
Beban usaha:	
Biaya pemasaran	Rp278.162.100
Biaya administrasi	<u>Rp724.589.150</u>
Jumlah beban usaha	<u>(Rp1.002.751.250)</u>
Laba operasi	Rp549.937.350
Pendapatan dan beban bunga:	
Pendapatan bunga	Rp262.871.150
Beban bunga	<u>(Rp88.769.800)</u>
Jumlah pendapatan dan beban bunga	<u>Rp174.101.350</u>
Laba sebelum pajak	Rp724.038.700
Taksiran pajak penghasilan	<u>Rp208.461.000</u>
Laba setelah pajak	Rp515.577.70

Sumber tabel: *PT. Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar*

2. Pembahasan

Di dalam pembahasan ini penulis akan menganalisis akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar. Dari data laporan keuangan laba rugi selama satu periode. Adapun dalam pemecahan terhadap masalah yang timbul bahwa PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar dalam pencatatan penerimaan barang konsinyasi langsung

diakui sebagai persediaan milik perusahaan, sehingga persediaan akhir nampak lebih besar, padahal barang konsinyasi itu hanya dititipkan pada perusahaan bukan dibeli, maka itu bukan persediaan perusahaan dan bukan utang perusahaan selama barang itu belum terjual. Bila barang tersebut terjual maka diakui sebagai utang perusahaan dan bila dibayarkan maka utang akan terlunasi. Secara teori barang-barang konsinyasi tidak boleh diakui sebagai persediaan dan juga tidak boleh diakui sebagai pendapatan, tetapi sebagai barang yang dititipkan. Seharusnya perusahaan melakukan pencatatan hal-hal yang berhubungan dengan barang konsinyasi. Adapun analisis akuntansi atas penjualan konsinyasi dan penyajiannya terhadap laporan keuangan laba rugi adalah sebagai berikut:

Prosedur yang digunakan oleh PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar untuk mencatat transaksi penjualan konsinyasi, perusahaan menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung) atau dengan metode bruto dimana dengan metode ini pencatatan atas transaksi konsinyasi digabung dengan pencatatan transaksi reguler sehingga pendapatan atau laba dari penjualan konsinyasi digabung dengan dengan laba dari penjualan reguler. Akan tetapi PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar hanya menggabungkan laba dari penjualan konsinyasi dengan laba penjualan reguler, sehingga dengan metode ini PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar tidak dapat membedakan antara laba konsinyasi dengan laba rugi dari penjualan reguler, karena tidak diketahui dengan jelas laba yang diperoleh dari penjualan konsinyasi. Sementara transaksi dari penjualan konsinyasi, biaya-biaya pemasaran dan biaya administrasi tidak dicatat secara jelas dilaporan laba

rugi, dan persediaan akhir konsinyasi digabung dengan persediaan akhir beli putus, sehingga persediaan akhir nampak lebih besar.

3. Menganalisis hasil penelitian dengan teori sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar, maka analisis hasil penelitian dengan teori adalah perusahaan mengakui penerimaan barang konsinyasi sebagai persediaannya. Padahal menurut secara teori PT. Ramayana Lestari Sentosa tidak boleh mengakui barang konsinyasi sebagai persediaannya akan tetapi diakui sebagai barang titipan, karena barang-barang konsinyasi adalah persediaan bagi pengamanat.

Selain itu perusahaan juga memiliki penerapan akuntansi konsinyasi sendiri yaitu dalam hal pencatatan, penggolongan dan pelaporan atau penyajian yang belum sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Contohnya adalah perusahaan langsung mencatat penerimaan barang konsinyasi sebagai persediannya di dalam laporan laba rugi perusahaan.

Di dalam penyajian perkiraan konsinyasi di dalam laba PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar mencatat barang-barang konsinyasi sebagai persediaan barang dagangannya dengan alasan untuk menjaga keamanan barang-barang tersebut dari hal yang tidak diinginkan seperti pencurian ataupun kebakaran.

Untuk penyajian penjualan konsinyasi pada laporan perhitungan laba rugi dikaitkan dengan kondisi perusahaan dimana tidak ada pemisahan penjualan konsinyasi dengan penjualan reguler dan transaksi penjualan konsinyasi

disajikan tergabung dengan penjualan reguler. Hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan.

Jurnal penjualan konsinyasi yang dicatat oleh perusahaan telah sesuai menurut PSAK 23 tetapi, di dalam laporan laba rugi tidak menunjukkan adanya pendapatan yang berasal dari konsinyasi yaitu pendapatan komisi.

Menurut prinsip akuntansi yang berlaku umum, utang dagang dicatat sebesar harga pokok barang konsinyasi yang terjual dan bukan diakui sebesar total harga pokok barang konsinyasi yang diterima.

Sebab dari permasalahan tersebut transaksi penjualan konsinyasi belum sepenuhnya dipahami oleh PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar, sehingga transaksi penjualan konsinyasi masih dicatat dengan sistem pencatatan yang sama dengan transaksi penjualan reguler, yaitu laba dari penjualan konsinyasi dicatat tidak terpisah dengan laba dari penjualan reguler (tergabung). Hal ini mengakibatkan pengakuan pendapatan komisi dari penjualan konsinyasi tidak dapat dibedakan antara laba konsinyasi dengan laba rugi dari penjualan reguler.

Sebaiknya PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar menggunakan metode laba terpisah yaitu dimana pendapatan atau laba penjualan konsinyasi dengan laba penjualan reguler dipisahkan, sehingga PT. Ramayana Lestari Sentosa bisa membedakan antara laba atau pendapatan penjualan konsinyasi dengan laba atau pendapatan dari penjualan reguler. Dengan menggunakan metode laba terpisah keuntungan dan manfaat yang diperoleh PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar adalah memudahkan pengecekan apabila terjadi kesalahan dalam pencatatan penjualan konsinyasi, pencatatannya akan lebih terinci dari barang-barang konsinyasi

yang laku terjual dan belum terjual, dan juga perusahaan bisa mengetahui setiap keuntungan yang dihasilkan perusahaan dari penjualan konsinyasi karena pendapatan komisi yang diperoleh dapat dimasukkan dalam laporan laba rugi sebagai tambahan pendapatan utama. Oleh karena itu PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar lebih cocok menggunakan metode laba terpisah, agar PT. Ramayana Lestari sentosa Makassar bisa mengadakan pembukuan yang tertib dan pencatatan laporan keuangan dapat disajikan secara wajar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Mokhammad Saftaji (2012) yang memperoleh hasil bahwa pelaksanaan penjualan konsinyasi di *Blossom Factory* secara keseluruhan sudah termasuk dalam kriteria yang baik, Norfaizah (2013) memperoleh hasil bahwa laba konsinyasi yang diperoleh dari metode laba terpisah dapat diketahui dengan jelas sedangkan dengan metode laba tidak terpisah, laba konsinyasi yang diperoleh tidak dapat diketahui, artinya dengan metode laba tidak terpisah laba konsinyasi adalah nol. Elabe Pinti (2013) memperoleh hasil bahwa pelaksanaan penjualan konsinyasi pada IKM pangan kota Pekanbaru terdiri atas beberapa tahapan, yaitu tahap penawaran produk, tahap pembuatan perjanjian, tahap penyerahan produk, tahap realisasi penjualan, tahap pelaksanaan retur produk, dan tahap pembayaran hasil penjualan produk, Cici tria Fauziah Ritonga (2016) memperoleh hasil bahwa penerapan pencatatan penjualan konsinyasi pada komisioner AB motor lebih banyak menghasilkan laba dibanding komisioner lainnya, Tri Wahyuni (2016) yang memperoleh hasil bahwa perusahaan telah menerapkan akuntansi atas penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode laba tidak terpisah.

Sementara hasil penelitian didukung oleh penelitian Imelda Dian Rahmawati dan Widyah Shofiyanti (2014) yang memperoleh hasil bahwa praktek akuntansi yang dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima umum. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa pencatatan akuntansi konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari sentosa Makassar belum sesuai dengan PSAK 23.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini mengambil topik "Analisis Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui apakah akuntansi konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar sudah sesuai dengan PSAK No.23.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka peneliti akan menarik kesimpulan yang terkait dengan hasil penelitiannya sebagai berikut :

1. Bahwa praktek akun yang dilakukan perusahaan belum sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima oleh umum atau PSAK NO. 23.
2. Perusahaan melakukan pencatatan penerimaan barang konsinyasi langsung diakui sebagai persediaan pada sisi debet dan pada sisi kredit diakui sebagai utang serta pendapatan komisi. Padahal barang konsinyasi itu hanya dititipkan pada perusahaan sehingga tidak dapat diakui sebagai persediaan perusahaan dan bukan utang perusahaan selama barang itu belum terjual.
3. PT. Ramayana Lestari Sentosa dalam mencatat transaksi penjualan konsinyasi menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung) dengan metode ini pencatatan atas laba transaksi konsinyasi digabung dengan laba transaksi reguler sehingga tidak bisa dibedakan antara pendapatan

atau laba penjualan konsinyasi dengan pendapatan atau laba penjualan reguler.

B. Saran

Setelah ditarik kesimpulan berdasarkan analisis penulis seperti tersebut di atas, maka penulis mencoba memberikan saran-saran dan semoga saran tersebut bermanfaat bagi perusahaan yang bersangkutan. Adapun saran-saran dari penulis adalah sebagai berikut ini:

1. Sebaiknya praktek akuntansi yang dilakukan oleh PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar disesuaikan dengan standar akuntansi yang berlaku umum atau sesuai dengan PSAK 23.
2. Sebaiknya PT. Ramayana Lestari Sentosa Makassar mencatat transaksi penjualan konsinyasi menggunakan metode terpisah, sehingga dapat memudahkan perusahaan untuk menghitung laba yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.
3. hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian lain yang berhubungan dengan variabel atau objek penelitian dan diharapkan dapat dipakai untuk pengembangan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, K. Dan Winarni, S. 2008. *Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi*. (<http://desmaacademicssolution.wordpress.com/2016/03/27/analisis-penerapan-akuntansi-penjualan-konsinyasi> , diakses pada tanggal 24 februari 2018).
- Drebin. 2008. *Pengertian Penjualan Konsinyasi*. (<http://xcontoh.makalah.blogspot.co.id/2014/02/pengertian-penjualan-tunai-menurut-para-ahli/>, diakses pada tanggal 23 februari 2018).
- Faizah, Nor. 2008. *Analisis Efektifitas Barang Konsinyasi dan Perhitungan dengan Metode Pencatatan Laba Terpisah dan Laba tidak Terpisah*. (<http://eprints.unisnu.ac.id/217/>,diakses pada tanggal 24 februari 2018).
- Hestanto. 2017. *Teori Keagenan*. (<http://www.hestanto.web.id/teori-keagenan-agency-theory/>, diakses pada 24 februari 2018).
- Https:// www.academia.edu/9756750/ *Makalah Metodologi Penelitian Populasi Dan Sampel* (diakses pada tanggal 28 februari 2018).
- Ichsan. 2013. *Teori Keagenan* (<https://bungrandhy.wordpress.com/2013/01/12/teori-keagenan>, diakses pada tanggal 03 maret 2018).
- Kriyantono. 2008. *Metode Penelitian* (<https://gaharochrome.blogspot.wordpress.com/2010/07/15/bab-3-metode-penelitian/>, diakses pada tanggal 18 april 2018).
- Nasir, Moh. 2011. *Metode Penelitian*. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Pinti, Elabe. 2013. *Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi dalam Mengembangkan Usaha pada Industri Kecil dan Menengah Pangan Kota Pekan Baru ditinjau menurut Islam* (<http://respository.uin.suska.ac.id/10016/hl.id/b> ,diakses pada tanggal 24 februari 2018).
- Ratnaningsih, Dewi. 2015. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Buku satu. Yogyakarta. Cahaya Atma Pustaka.
- Ritonga. 2016. *Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi*. E-journal. Vol.2 No.1, (<http://e-journal.upp.ac.id>,diakses pada tanggal 25 februari 2018).
- Saftaji, K., Mokhamad. 2012. *Tinjauan Atas Prosedur Penjualan Konsinyasi*. (<http://elib.unikom.ac.id/download.php.id/> , diakses pada tanggal 25 februari 2018).
- Shofianti, W. Dan Rahmawati, D. 2014. *Evaluasi akuntansi penjualan konsinyasi dan penyajiannya pada laporan laba rugi PT. Matahari department store*. Jurnal analisa vol.3 No.2,(diakses pada tanggal 01 september 2018).
- Wahyuni, Tri. 2016. *Analisis perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi pada toko buku Penuntun Palembang* (<http://eprints.umsida.ac.id>, diakses pada tanggal 01 september 2018).
- Yendrawati, Reni. 2008. *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*. Yogyakarta. Ekonisia.

L

A

M

P

I

R

A

n



RIWAYAT HIDUP



DARMAWATI. Lahir di Sinjai, Sulawesi Selatan pada tanggal 07 Mei 1992, merupakan anak ke lima dari enam bersaudara terlahir dari pasangan suami istri Bapak Baco Mappa dan Ibu Bara Toboh.

Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu pendidikan dasar M.D.I.A Paotere Makassar pada tahun 2000 dan lulus pada tahun 2004, SMP PGRI 03 Makassar pada tahun 2004 dan lulus pada tahun 2007, SMA BONERATE Makassar pada tahun 2007 dan lulus pada tahun 2010.

Pendidikan Tinggi dimulai pada tahun 2014 di Universitas Muhammadiyah Makassar fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Jurusan Akuntansi sampai dengan sekarang. Penulis telah mengikuti Kuliah Kerja Profesi di Instansi swasta yaitu di perusahaan asuransi AJB. BUMIPUTERA selama dua bulan pada tahun 2017.

Skripsi merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana (S1) di Universitas Muhammadiyah Makassar fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi dengan judul "Analisis Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar."