

**PERLAKUAN AKUNTANSI PENDAPATAN DAN BEBAN
ATAS PENJUALAN KONSINYASI
(Studi Kasus PT. Diva Indo Sulawesi Raya)**

SKRIPSI

**OLEH
RAHMAWATI
105730510514**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

**PERLAKUAN AKUNTANSI PENDAPATAN DAN BEBAN
ATAS PENJUALAN KONSINYASI PADA
PT. DIVA INDO SULAWESI RAYA**

SKRIPSI

OLEH

RAHMAWATI

NIM 105730510514

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Dalam Rangka
Menyelesaikan Studi Pada Program Studi Strata 1
Akuntansi**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

PERSEMBAHAN

Karyailmiahdenganjudul “*PERLAKUAN AKUNTANSI PENDAPATAN DAN BEBAN ATAS PENJUALAN KONSINYASI PADA PT. DIVA INDO SULALAWESI RAYA* ” dengan mengucap rasa syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya ilmiah ini untuk orang tercintaterutama ke dua orang tuaku dan saudaraku yang selalu mendukung dan memberikan motivasi selama saya menuntut ilmu hingga sampai sekarang. Saya mengucapkan banyak terimakasih kepada pembimbing yang senantiasa tanpa bosan memberikan saya arahan dan saran sehingga memudahkan saya dalam penyusunan skripsi, dan seluruh dosen yang tidak pernah berhenti memberikan ilmunya, dan taklupa juga sahabat seperjuangan kelas Ak.11-14 yang selalu memberikan motivasi dan selalu kompak.

MOTTO HIDUP

“ barang siapa yang mengikuti jalan untuk menuntut ilmu, maka allah akan mempermuda jalanya menuju surga ”



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Penelitian : "Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus PT. Diva Indo Sulawesi Raya)"

Nama Mahasiswa : Rahmawati

No. Stambuk/NIM : 105730510514

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar


Telah diseminarkan pada hari Sabtu tanggal 20 April 2019. Pukul 09.00- selesai di lantai 8 ruangan Mini Hall Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

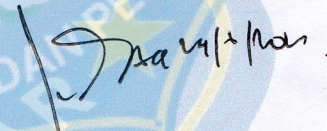
Makassar, 25 Mei 2019

Menyetujui,

Pembimbing I,

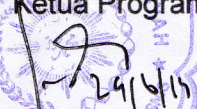
Pembimbing II,


Moch Aris Pasigai, SE., MM
NIDN:0008056301


Linda Arisanty Razak, SE., M.Si.Ak.CA
NIDN:0920067702

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi


Ismail Badollahi, SE, M.Si, Ak., CA. CSP
NBM: 107 3428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas nama **RAHMAWATI, NIM : 105730510514**, diterima dan disahkan oleh panitia ujian skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : **159/2019.M**, Tanggal 20 Ramadhan 1440 H/25 Mei 2019 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 20 Ramadhan 1440 H
25 Mei 2019 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof Dr H. Abdul Rahman Rahim, SE.,MM (.....) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE.,MM (.....) 
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE.,MM (.....) 
4. Penguji : 1. Ismail Rasulong, SE.,MM (.....) 
2. Abd.Salam HB, SE.M.Si.Ak.CA.CSP (.....) 
3. Linda Arisanty Razak, SE.,M.Si.Ak.CA (.....) 
4. Dr.H.Ansyarif Khalid, SE.M.Si.Ak.CA (.....) 

Disahkan oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Ismail Rasulong, SE.,MM

NBM: 903 078



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RAHMAWATI
Stambuk : 105730510514
Program Studi : Akuntansi
Dengan Judul : "Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus PT.Diva Indo Sulawaesi Raya)".

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan di depan tim penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 25 Mei 2019

Yang membuat pernyataan,

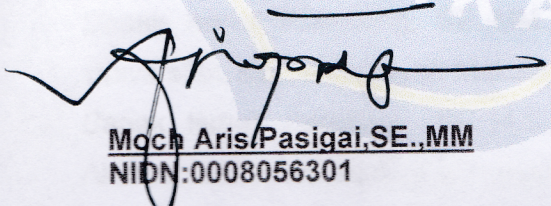


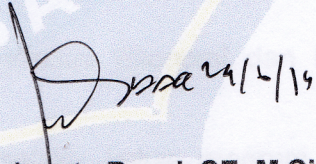

RAHMAWATI

Diketahui Oleh:

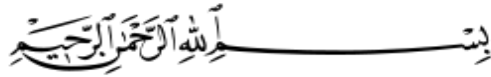
Pembimbing I,

Pembimbing II,


Moch Aris Pasigai, SE., MM
NIDN:0008056301


Linda Arisanty Razak, SE., M.Si.Ak.CA
NIDN:0920067702

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah kita panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti di berikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul "Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyas Pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya".

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Progran Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis bapak MOMO dan ibu SITTI AMANG yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus tanpa pamrih. Dan saudara tercinta RAHMAT dan MUKSIN yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak dapat terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE.,MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasullong, SE.,MM., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.,CA., selaku ketua program studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Bapak Aris Pasigai, SE.,MM., selaku pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
5. Ibu Linda Arisanty Razak,SE.,M.Si.Ak.CA., selaku pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/Ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Terima kasih kepada Ibu Fatmawati.SP., serta karyawan dan karyawan PT. Diva Indo Raya Sulawesi khususnya bagian manajer atas bantuannya kepada penulis dalam memberikan data yang diperlukan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
9. Kepada Sahabat penulis Rusdiana dan Nurfaila “you are the true friend’s for me” yang selalu ada saat kuliah sampai penulis menggarap skripsi ini terima kasih atas kebersamaan dan supportnya, semoga kesuksesan menanti kita kedepannya.
10. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Angkatan 2014 khususnya kelas AK.11.14 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan atas aktivitas studi penulis.
11. Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan Skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu Alaikum Wr.Wb

Makassar, 2019

Penulis



ABSTRAK

RAHMAWATI, Tahun 2018 **Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus PT. Diva Indo Sulawesi Raya)**, Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Pembimbing I Moch Aris Pasigai dan pembimbing II Linda Arisanty Razak.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah perlakuan akuntansi pendapatan dan beban atas penjualan konsinyasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya telah sesuai PSAK No. 23. Metode ini analisis yang digunakan data primer dan sekunder. Pengolahan data yang berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa perlakuan akuntansi pendapatan dan beban atas penjualan konsinyasi di PT. Diva Indo Sulawesi Raya telah sesuai dengan standar PSAK No. 23, dan dapat dikatakan perusahaan telah mengakui pendapatan sebagai mestinya serta harus mengungkapkan kebijakan akuntansinya yang dimuat untuk menentukan tingkat penyelesaian transaksi penjualan

Kata Kunci : PSAK No. 23, penjualan konsinyasi



ABSTRACT

Ramawati, 2019 Accounting Treatment Of Revenues And Expenses For Consignment Sales (Case Study Of PT. Diva Indo Sulawesi Raya), Thesis Accounting Study Program Faculty Of Economics and Business at the Muhammadiyah University of Makassar. Guided by Supervisor I Moch. Aris Pasigai and Supervisor II Linda Arisanty Razak.

This study aims to determine whether accounting accounting treatment and the burden on cosignment sales of PT. Indo Diva Sulawesi Raya is in accordance with PSAK No. 23. This method of analysis used primary and secondary data. Processing data derived from observation, interviews and documentation. The results of the study revealed that the accounting treatmentof income and expenses for consignment sales at PT. Diva Indo Sulawesi Raya is in accordance with the standards of PSAK No. 23, and it can be said that the company as recoized revenue as it should and must disclose its accounting policies that are loaded to determine the level of completion of sales transactios.

Keywords: PSAK No 23, consignment sales.



DAFTAR ISI

SAMPUL

HALAMAN SAMPUL.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACK	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Pengertian Akuntansi.....	7
B. Perlakuan Akuntansi	8
C. Pengertian Pendapatan	9
D. Pengertian Beban	16
E. Pengertian Penjualan Konsinyasi.....	22
F. Penjualan Konsinyasi Berdasarkan Penjualan Konsinyasi.....	23

G. Akuntansi Penjualan Bagi Pihak Konsinyasi/Consignoer	28
H. Akuntansi Penjualan Bagi Pihak Konsinyas/ Consignee	29
I. Penelitian Terdahulu	31
J. Kerangka Pikir	34
BAB III METODELOGI PENELITIAN	35
A. Jenis Penelitian	35
B. Fokus Penelitian.....	35
C. Pemilihan Lokasi dan waktu penelitian.....	35
D. Sumber Data	36
E. Metode Pengumpulan Data	30
F. Instrume Penelitian	31
G. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
A. Gambaran umum objek penelitian.....	39
B. Hasil penelitian dan pembahasan.....	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	57
A. Kesimpulan.....	66
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	31
Tabel 4.1	53
Tabel 4.2 Pencatatannya Di Lakukan Secara Terpisah (Dalam Jutaan Rupiah)	54
Tabel 4.3 Pencatatannya Dilakukan Secara Tidak Terpisah (Dalam Jutaan Rupiah)	55
Tabel 4.4 Pencatatan Dilakukan Secara Terpisah (Dalam Ribuan Rupiah).....	56
Tabel 4.5 Pencatatan Dilakukan Secara Tidak Terpisah (Dalam Ribuan Rupiah).....	58
Tabel 4.6 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Terpisah Dari Penjualan Regulernya (Dalam Jutaan Rupiah).....	60
Tabel 4.7 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Tidak Terpisah Dari Penjualan Regulernya (Dalam Jutaan Rupiah)	61
Tabel 4.8 Perhitungan Alokasi Harga Penjualan Dan Beban Kepada 1.250 Tv Yang Terjual Dan 750 Tv Yyang Belum Terjual (Dalam Jutaan Rupiah)	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Diva Indo Raya Sulawesi	41



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan yang bergerak di bidangnya masing-masing, baik perusahaan dagang, manufaktur, maupun perusahaan jasa, pastilah memiliki tujuan yang mendasari kegiatan dan tindakan yang mewarnai dinamisasi kegiatan kehidupan. Secara umum yang di maksud dengan tujuan perusahaan adalah segala sesuatu yang dicari, diinginkan serta dibutuhkan oleh perusahaan, dan salah satunya adalah meningkatkan omset penjualan untuk menghasilkan laba.

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

Untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditetapkan salah satunya dengan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena penjualan konsinyasi memiliki manfaat baik bagi *consignor* maupun *consignee*. perusahaan 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 *consignor* dan pihak yang dititipkan barang tersebut disebut dengan *consignee*.

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.

PT. Diva Indo Sulawesi Raya adalah perusahaan perdagangan retail yang menyediakan barang-barang elektronik dan furniture dengan berbagai merek dan tingkat kualitas yang berbeda.

Saat ini semakin banyak dan berkembangnya perusahaan yang bergerak dibidang produk elektronik dan furniture. Bagi PT. Diva Indo Sulawesi Raya dengan banyaknya kompetitor-kompetitor tentunya menimbulkan masalah

yang kompleks dalam mengejar omset penjualan untuk menghasilkan laba perusahaan.

Tingkat penjualan konsinyasi sangat berpengaruh pada pendapatan dan beban untuk memperoleh laba yang akurat, maka arus pendapatan dan beban harus diterapkan dengan baik. Akuntansi pendapatan dan beban tersebut harus sesuai dengan prinsip akuntansi yang diterima umum untuk menghasilkan laporan keuangan yang relevan bagi semua pihak, bagi pihak-pihak didalam perusahaan sendiri maupun bagi pihak-pihak diluar perusahaan yang berkepentingan atas informasi tersebut.

Perlakuan akuntansi pendapatan dan beban akan mempengaruhi penyajian laporan keuangan. Jika perlakuan akuntansi pendapatan dan beban berpedoman pada prinsip-prinsip akuntansi yang lazim dalam hal ini adalah PSAK NO. 23, maka penilai laporan keuangan akan mencerminkan suatu penilaian yang wajar. Tetapi, bila ternyata perlakuan akuntansi terhadap pendapatan dan beban tidak dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang lazim, maka kegiatan operasi perusahaan akan dipandang tidak efektif dan efisien.

Akuntansi pendapatan dan beban adalah masalah penting yang harus dipahami oleh perusahaan untuk menghasilkan laporan keuangan yang handal yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum, karna tidak sedikit perusahaan mengabaikan dan menganggap tidak penting masalah perlakuan akuntansi pendapatan dan beban. Berkaitan hal tersebut, bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pihak perusahaan tersebut menerapkan perlakuan akuntansi pendapatan dan beban, serta kewajaran penjualan konsinyasi.

Saat ini banyak perusahaan yang melakukan sistem penjualan konsinyasi, sehingga menyebabkan persaingan dalam mencari konsumen semakin ketat. Dalam kondisi tersebut perusahaan dituntut untuk dapat melakukan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen dengan harapan bahwa pelayanan tersebut dapat membuat konsumen menjadi loyal terhadap perusahaan. Selain pelayanan yang maksimal, perusahaan juga harus membuat strategi promosi penjualan yang menarik sehingga dapat mempengaruhi persepsi konsumen dan dapat berpengaruh terhadap minat beli oleh konsumen.

Penelitian yang berkaitan dengan konsinyasi yang diteliti oleh Laila Syarifa (2017), dengan Judul Wadah Berbagai Pengetahuan Sebagai Variabel Pemabantu Dalam Menentukan Strategi Bisnis Konsinyasi Pancake Durian Medan, hasil ini membuktikan bahwa wadah pengetahuan, persepsi, kepercayaan, komitmen, sangat menunjang dalam penjualan konsinyasi.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Saftaji Mokhammad.K (2012), dalam penelitiannya berjudul dalam Tinjauan Prosedur Penjualan Konsinyasi Pada *Blossom Factory Outlet*, dalam penjualan konsinyasi perlu adanya kebijakan akuntansi yang disepakati oleh kedua belah pihak *consignordan* pihak *consignee*. Dimana kebijakan tersebut berjalan dengan terstruktur pada seluruh bagian atau unit yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi. Akan tetapi terdapat perbedaan yang masih menjadi kendala untuk mencapai mufakat dalam perjanjian pembagian penentuan komisi.

Seperti pada kasus yang terjadi pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya. dimana kebijakan untuk menerapkan dua macam sistem penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit adalah tepat guna meningkatkan volume

penjualan perusahaan hal ini terlihat besarnya dominasi atau pengaruh dari penjualan kredit terhadap perusahaan di mana penjualan secara kredit mencari peningkatan laba bersih sebelum pajak yang dicapai lebih besar dari pada laba bersih sebelum pajak yang dicapai penjualan tunai untuk merealisasikan kebijakan tersebut maka PT. Diva Indo Sulawesi Raya menerapkan produksi yang berkualitas dengan bunga kredit yang ringan, pelayanan yang tercipta, produk yang tercapai, harga yang terjangkau dan barang terjamin.

Walaupun sistem penjualan kredit menunjukkan kontribusi laba yang lebih besar namun sebaiknya penjualan tunai tetap ditingkatkan volume penjualannya karena sistem ini dapat menunjang guna menjamin kelancaran perputaran modal, oleh karena itu jika perusahaan memprioritaskan laba dari hasil penjualan sehingga perusahaan dapat bertahan.

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas maka penulis mengambil Judul “Analisis Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban atas Penjualan Konsinyasi pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pemikiran tersebut diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penulisan ini adalah Apakah Perlakuan Akuntansi Pendapatan dan Beban Pada Penjualan Konsinyasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya telah sesuai dengan PSAK NO. 23 ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah penulis uraikan, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut “ Untuk Mengetahui Kesesuaian

Pencatatan PSAK NO. 23 Mengenai Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi Pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangsih konseptual bagi perkembangan ilmu ekonomi, khususnya penjualan konsinyasi, sebagai pembelajaran penerapan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dalam membandingkan dengan realita di dunia nyata.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat di gunakan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam pengambil keputusan.
- b. Bagi penulis, sebagai sarana penerapan ilmu pengetahuan dan tambahan wawasan mengenai akuntansi penjualan konsinyasi.
- c. Bagi pembaca, diharapkan mampu memberikan refrensi bagi pembaca dan berguna untuk penelitian serupa dimasa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian akuntansi

Menurut Maria Manurung (2011:1), akuntansi (*accounting*) sebagai proses mengidentifikasi, mengukur, mencatat, dan mengomunikasikan atau melaporkan transaksi-transaksi yang terjadi dalam suatu organisasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Transaksi yang dimaksud di sini adalah kejadian-kejadian yang bersifat keuangan dan mempengaruhi posisi keuangan perusahaan.

Menurut Bahri (2016:2), akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas satu transaksi dengan cara sedemikian rupa, sistematis dari segi isi, dan berdasarkan standar yang diakui umum.

Menurut Jusup (2011), akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, mengolah data menjadi laporan, dan mengomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan. Akuntansi dapat didefinisikan dari dua sudut pandang, yaitu dari sudut pemakai jasa akuntansi, dan dari sudut proses kegiatannya. Akuntansi mempunyai tujuan pokok memberikan informasi keuangan mengenai keadaan perusahaan di waktu yang lalu, sekarang serta bagaimana kemungkinan di waktu yang akan datang. Akuntansi juga digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan dengan mengukur sejauh mana perkembangan perusahaan-perusahaan yang bersangkutan. Keuangan suatu perusahaan dapat dilihat dari hasil akhir akuntansi (dalam hal ini akuntansi keuangan)

berupa laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu, dimana meliputi neraca, laporan laba rugi serta laporan keuangan lainnya seperti sumber dan penggunaan modal kerja dan lain-lain.

B. Perlakuan Akuntansi

Ada beberapa konsep yang terkait dengan perlakuan akuntansi yaitu konsep pengakuan, konsep pengukuran/penilaian, konsep pencatatan, konsep penyajian, dan konsep pengungkapan.

1. Pengakuan

Pengakuan dalam akuntansi adalah sebuah proses penetapan terpenuhinya kriteria pencatatan suatu kejadian atau peristiwa dalam catatan akuntansi, sehingga kejadian atau peristiwa itu akan menjadi bagian yang melengkapi unsur aset, kewajiban, ekuitas, pendapatan, dan beban sebagaimana akan termuat pada laporan keuangan dari entitas pelaporan yang bersangkutan.

2. Pengukuran

Pengukuran dalam akuntansi adalah sebuah proses penempatan nilai uang demi mengakui dan memasukkan setiap pos pada laporan keuangan. Pengukuran terhadap pos-pos laporan keuangan menggunakan mata uang asing harus dikonversi terlebih dahulu dan dinyatakan dalam mata uang rupiah.

3. Pencatatan

Pencatatan dalam akuntansi adalah sebuah proses analisis atas suatu transaksi atau peristiwa keuangan yang terjadi dalam entitas dengan cara menempatkan transaksi di sisi debit dan sisi kredit. Pencatatan terhadap suatu transaksi keuangan menggunakan sistem tata buku berpasangan

(*double entry*), yaitu pencatatan secara berpasangan atau sering disebut dengan istilah menjurnal.

4. Penyajian

Penyajian akuntansi adalah sebuah proses penempatan suatu akun secara terstruktur pada laporan keuangan. Akun aset, kewajiban, dan ekuitas (akun riil) disajikan dalam laporan neraca, sedangkan akun pendapatan dan beban (akun nominal) disajikan dalam laporan laba rugi.

5. Pengungkapan

Pengungkapan dalam akuntansi adalah sebuah proses penjualan secara *negative* atau rincian menyangkut angka-angka yang tertera dalam laporan neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Penjelasan secara *negative* terhadap pos-pos laporan keuangan diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan.

C. Pengertian pendapatan

Pengertian pendapatan dikemukakan oleh para ahli diungkapkan dengan berbagai variasi. Dari pengertian pendapatanyang dikemukakan oleh para ahli belum menghasilkan suatu kesepakatan yang baku yang disebabkan karena saat pengakuan dan pendapatan.

Menurut Rudianto (2012:43), pendapatan adalah kenaikan modal perusahaan akibat penjualan produk perusahaan. Istilah pendapatan biasanya digunakan oleh perusahaan jasa, sedangkan perusahaan dagang atau perusahaan manufaktur lebih banyak menggunakan istilah penjualan (*sales*) untuk menampung transaksi yang sama.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) NO. 23 (2009), definisi pendapatan adalah arus

masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Rismansyah dan Safitri (2015), pendapatan ialah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

1. Karakteristik Pendapatan

Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif atau pendapatan dan keuntungan dan pengaruh negatif atau beban kerugian. Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba dan rugi. Pendapatan umumnya digolongkan atas pendapatan yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dan pendapat yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan.

Perusahaan dari kegiatan normal perusahaan biasanya di peroleh dari hasil penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Perusahaan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan yang sering disebut pendapatan non operasi. Pendapatan non operasi biasanya masukan dalam pendapatan lain-lain, misalnya pendapatan bunga dan deviden. Ada beberapa karakteristik tertentu dari pendapatan dari pendapatan yang menentukan atau membatasi bahwa jumlah rupiah yang masuk ke perusahaan merupakan pendapatan yang

berasal dari operasi perusahaan. Karakteristik tersebut antara lain berdasarkan sumber pendapatan, produk dan kegiatan utama perusahaan dan jumlah rupiah pendapatan serta proses penandingan

a. Sumber pendapatan

Jumlah rupiah aset bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencerminkan pendapatan. Tambahan jumlah rupiah aset perusahaan dapat berasal dari transaksi modal, laba dari penjualan aset yang bukan barang dagang seperti aset, tetapi surat berharga atau penjualan produk perusahaan, hadiah, sumbangan atau penemuan evaluasi aset tetap, dan penjualan produk perusahaan.

b. Produk dan kegiatan utama perusahaan

Produk perusahaan bisa berupa barang ataupun jasa. Perusahaan tertentu mungkin sekali menghasilkan berbagai macam produk (baik berupa barang atau jasa atau keduanya) yang sangat berlainan jenis maupun arti pentingnya bagi perusahaan. Terkadang, prosedur yang dihasilkan secara kebetulan bila dihubungkan dengan kegiatan utama perusahaan atau yang timbul tidak tetap, sering dipandang sebagai elemen pendapatan non operasi. Maka pemberian pembatasan tentang pendapatan sangat perlu, untuk itu produk perusahaan harus diartikan meliputi seluruh jenis barang atau jasa yang disediakan atau diserahkan kepada konsumen tanpa memandang jumlah rupiah tiap jenis produk tersebut atau seringtidaknya produk tersebut dihasilkan.

c. Jumlah rupiah pendapan dan proses perbandinganPendapatan

merupakan jumlah rupiah dari harga jual persatuan kali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya laba yaitu jumlah

rupiah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Laba atau rugi yang terjadi baru akan diketahui setelah pendapatan dan beban dibandingkan dengan pendapatan maka terlihatlah jumlah rupiah laba atau pendapatan

2. Sumber-Sumber Pendapatan

Sebelumnya telah dibahas definisi-definisi tentang pendapatan sebagai produk perusahaan dan perbedaan konsep pendapatan bila dihubungkan dengan sifat dan sumber dari pendapatan. titik tolak dari perbedaan itu adalah perlu atau tidaknya pemisahan antara kegiatan pendapatan dengan kegiatan yang menghasilkan untung atau rugi,

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2009:24.1), pendapatan akan timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi berikut:

- a. Penjualan barang
- b. Penjualan jasa dan
- c. Pengguna aset perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga,royalty dan dividen.

3. Pengakuan Pendapatan

Pengakuan pendapatan adalah pencatatan pendapatan pada buku catatan dan laporan pendapatan dalam laporan keuangan. Pendapatan suatu perusahaan dapat terjadi selama proses kerja siklus oprasional perusahaan saat penjualan dan penagihan.

Berdasarkan PSAK NO.23 (IAI 2007 revisi 2009), mendefinisikan pengakuan sebagai berikut pendapatan diakui bila dasar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.

Menurut FASB pendapatan tidak boleh diakui bila:

- a. Dihasilkan
- b. Direalisasikan atau tidak direalisasikan

Pendapatan merupakan bagian dari laba, maka peraturan untuk pengakuan pendapatan adalah peraturan untuk menentukan kapan laba harus diakui dan kapan telah dihasilkan serta direalisasikan. Dalam akuntansi yang berlaku umum, pendapatan dapat diakui dalam empat cara, yaitu:

1. Pendapatan diakui pada saat selesainya produksi
2. Pendapatan diakui secara proposional dalam tahap produksi
3. Pendapatan dari penjualan konsinyasi

Pada pengakuan pendapatan di atas, dapat dijelaskan bahwa syarat pengakuan pendapatan adalah :

- a. *Captured*, artinya pendapatan harus diikat sedemikian
- b. *Measured*, artinya pendapatan harus diukur
- c. *Earned*, artinya kewajiban si penjualan telah dilaksanakan

Adapun pendapatan bisa diakui setelah memenuhi kriteria-kriteria tertentu. Ikatan Akuntansi Indonesia (2009:23.12), menetapkan Kriteria tentang pengakuan pendapatan sebagai berikut:

1. Penjualan barang
 - a. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
 - b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektifitas barang yang di jual.
 - c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal

- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi dihubungkan dengan transaksi yang akan mengatur kepada perusahaan tersebut.
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

2. Penjualan jasa

- a. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.
- b. Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.
- c. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal.
- d. Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dari biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

3. Bunga, Royalti dan Dividen

- a. Bunga harus diakui atas dasar profesi waktu yang diperhitungkan hasil efektif aset tersebut.
- b. Royalty harus diakui atas dasar sesuai dengan substansi perjanjian yang relevan.
- c. Dalam metode biaya (*cost method*), dividen tunai harus diakui bila hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan.

Prinsip pengakuan pendapatan menetapkan bahwa pendapatan

diakui pada saat:

1. Direalisasikan atau dapat direalisasikan

Pendapatan dapat direalisasikan jika barang atau jasa yang dipertukarkan untuk harga atau klaim atas kas (piutang) pendapatan

dapat direalisasikan bila aset yang diterima segera dapat dikonversikan pada jumlah kas atau klain kas yang diketahui.

2. Dihasilkan

Pendapatan dihasilkan bila kesatuan itu sebagai besar telah menyelesaikan apa yang seharusnya dilakukan agar berhak atas manfaat yang diberikan dari pendapatan.

4. Pengakuan Dan pengukuran pendapatan berdasarkan PSAK No. 23

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 23 paragraf ke 23 (Revisi 2012) menyatakan bahwa pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke perusahaan. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23 paragraf 24 (Revisi 2012) menyatakan bahwa penjualan jasa dapat diakui dengan persentase penyelesaian bila memenuhi kondisi berikut:

- a. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal.
- b. Kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir entitas.
- c. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada akhir periode pelaporan dapat diukur secara andal.
- d. Biaya yang timbul untuk transaksi dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur secara andal.

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu nilai transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dengan pembeli atau pemakai aset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi

jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperoleh perusahaan. Nilai wajar yang dimaksud dalam PSAK No. 23 paragraf ke 23 (Revisi 2012) adalah jumlah suatu aset dipertukarkan atau liabilitas diselesaikan antara pihak-pihak yang berkeinginan dan memiliki pengetahuan memadai dalam suatu transaksi yang wajar. Selanjutnya Standar Akuntansi Keuangan menerangkan bahwa bila barang atau jasa dipertukarkan (barter) untuk barang atau jasa dengan sifat dan nilai yang sama, maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan.

D. Pengertian Beban

Menurut Andaki dkk, (2015), Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanaman modal. Beban meliputi kerugian dan beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas biasa, misalnya beban pokok penjualan, gaji dan penyusutan kerugian timbul atau mungkin tidak dari aktivitas perusahaan yang biasa.

1. Jenis-jenis Beban

Beban dapat dikelompokkan atas beberapa jenis antara lain adalah:

- a. Berdasarkan intemnya (*natural classification*)

Berdasarkan klasifikasi ini biaya dapat dibedakan atas 2 bagian yaitu:

1. *Manufacturing cost* ialah keseluruhan biaya yang bertujuan untuk merubah bahan baku menjadi barang jadi.

Manufacturing cost terdiri dari 3 macam yaitu:

- a. *Direct material cost* yaitu seluruh biaya bahan baku yang dipakai dalam proses produksi yang merupakan bagian tersebut dari barang jadi.
 - b. *Dirct labour cost* yaitu upah yang dibayar kepada tenaga kerja yang ikut secara langsung didalam proses produksi.
 - c. *Overhead cost* yaitu biaya berhubungan dengan proses produksi tetapi secara langsung ikut didalamnya.
2. *Commercial Expens* yang disebut juga *operating expens* atau biaya oprasi yaitu seluruh biaya sehubungan dengan operasi perusahaan diluar kegiatan proses produksi.

Commercial Expens terdiri dari:

- a. Beban penjualan yaitu keseluruhan biaya dalam rangka melakukan penjualan.
 - b. Beban administrasi dan umum yaitu seluruh biaya yang berhubungan dengan kegiatan adamistrasi.
- b. Biaya menurut tingkah lakunya

Biaya ini sering disebut *cost Relatins to volume*. Biaya ini terdiri dari:

1. Biaya variabel (*variabel cost*)

Variabel cost adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah secara propsonal dengan berubahnya volume produksi.

2. Biaya tetap (*fixed cost*)

Fixed cost adalah biaya yang jumlahnya tidak mengalami perubahan walaupun volume produksi mengalami perubahan sampai pada batas kapasitas maksimum.

- c. Biaya menurut hubungannya dengan produksi (*cost relations to product*), terdiri atas 3 jenis yaitu:
1. *Direct material cost*
 2. *Direct labour cost*
 3. *Overhead cost*
- d. Biaya menurut periode akuntansi (*cost relations to accounting period*) terdiri dari 2 jenis:
1. *Capital Expenditure* yaitu biaya yang harus dialokasikan sebagai biaya untuk beberapa tahun.
 2. *Revenue Expenditure* yaitu pengeluaran yang harus dibebankan sebagai biaya pada periode terjadinya pengeluaran tersebut.
- e. Biaya untuk pelaksanaan dan pengawasan (*cost for planning and control*) dibedakan atas 2 yaitu:
1. *Standard cost* yaitu taksiran biaya produksi untuk menghasilkan satu unit produksi pada periode yang akan datang.
 2. *Historical cost* yaitu biaya yang sesungguhnya terjadi untuk menghasilkan satu unit produksi atau sejumlah unit.
- f. Biaya atas dasar pengambilan keputusan terdiri atas 3 yaitu:
- 1 *Marginal cost* atau *Differential cost* adalah pertambahan biaya perunit akibat dari pertambahan produksi per unit
 - 2 *Opportunity Cost* adalah keuntungan yang dikorbankan dari satu jenis output karena memiliki alternative.
 - 3 *Relevant Cost* adalah biaya yang ada hubungannya dengan pengambilan keputusan untuk memilih faktor produksi.

g. Biaya Kontrak:

1. Biaya yang berhubungan langsung dengan kontrak tertentu
2. Biaya yang dapat diatribusikan pada aktivitas-aktivitas kontrak pada umumnya dan dapat dialokasikan ke kontrak tersebut.

2. Pengakuan dan Pengukuran Beban

Beban didefinisikan sebagai pengurangan dari aset bersih, maka alat ukur yang logis yang dapat dipergunakan adalah nilai barang dan jasa pada waktu yang dipergunakan dalam oprasi perusahaan. Menurut Ikatan Akuntansi Indonsia (2009:34.7-38.8), dinyatakan bahwa ada lima cara pengakuan beban, yaitu:

- a. Beban diakui dalam laporan laba rugi kalau penurunan manfaat ekonomi masa depan yang berkaitan dengan penurunan aset atau peningkatan kewajiban telah terjadi dan dapat diukur dengan modal. Ini berarti pengakuan beban terjadi bersamaan dengan kenaikan kewajiban dan atau penurunan aset.
- b. Beban diakui dalam laporan laba rugi dasar hubungan langsung antara beban yang timbul dan penghasilan tertentu diperoleh. proses ini biasanya tersebut dengan pengaitan pendapatan dan beban (*matching cost /expense with revenue*).
- c. Kalau manfaat ekonomi diharapkan timbul selain beberapa periode akuntansi dan hubunganya dengan penghasilan hanya dapat ditentukan secara luas atau tidaklangsung. Beban diakui dalam laporan laba rugi atas dasar produser alokasi rasional dan sistematis. Hal ini sering terjadi dalam penyusutan aset tetap dan amortisasi aset tetap tidak berwujud.

- d. Beban diakui dalam laporan laba rugi pengeluaran tidak menghasilkan manfaat ekonomi masa depan atau kalau sepanjang manfaat ekonomi masa depan tidak memenuhi syarat atau tidak lagi memenuhi syarat untuk diakui.
- e. Beban juga diakui dalam laporan laba rugi pada saat timbul kewajiban tanpa adanya pengakuan aset, timbulnya kewajiban akibat garansi produk.

Pengukuran beban diukur berdasarkan:

1. Biaya historis (*historical cost*)

Biaya historis dianggap variabel karena *historical* menggambarkan pengeluaran kas yang sebenarnya. Disamping itu *historical cost* mempunyai kelemahan yaitu tidak menggambarkan pengukuran yang relevan mengenai barang dan jasa bagi pemakai laporan keuangan eksternal.

2. Harga berlaku (*current price*)

Beban diukur berdasarkan harga berlaku dari barang atau jasa yang digunakan atau dihabiskan. Metode ini memiliki keuntungan karena membedakan:

- a. Laba yang timbul dari transaksi
- b. Keuntungan atau kerugian yang timbul dari penyimpangan aset sebelum dipakai.

Alasan utama menggunakan dasar pengukuran biaya historis karena biaya historis diasumsikan dapat diverifikasi dalam menggambarkan biaya tunai perusahaan. Biaya historis juga dapat menunjukkan nilai tukar barang dan jasa saat diperoleh perusahaan.

3. Prinsip Mempertimbangkan Pendapatan dan Beban

Pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan dalam periode akuntansi tertentu sebaiknya dipertemukan secara layak agar memungkinkan hasil usaha yang wajar. Agar pendapatan dan beban dapat dipertemukan secara layak, terlebih dahulu harus mengetahui maksud dari prinsip mempertemukan pendapatan dan beban biaya (*matching cost against revenue principle*).

1. Prinsip mempertemukan adalah mempertemukan biaya dengan pendapatan yang timbul karena biaya tersebut. Prinsip berguna menentukan besarnya penghasilan bersih setiap periode. Peningkatan kewajiban telah terjadi dan dapat diukur dengan modal. Ini berarti pengakuan beban terjadi bersamaan dengan kenaikan kewajiban dan atau penurunan aset.
2. Beban diakui dalam laporan laba rugi atas dasar hubungan langsung antara beban yang timbul dan pos penghasilan tertentu diperoleh. Proses ini biasanya tersebut dengan pengaitan pendapatan dan beban (*matching cost against revenue principle*).
3. Kalau manfaat ekonomi diharapkan timbul selain beberapa periode akuntansi dan hubungannya dengan penghasilan hanya dapat ditentukan secara luas atau tidak langsung, beban diakui dalam laporan laba rugi atas dasar prosedur rasional dan sistematis aset tetap tidak berwujud.
4. Beban segera diakui dalam laporan rugi kalau tidak menghasilkan manfaat ekonomi masa depan atau kalau sepanjang manfaat ekonomi masa depan tidak memenuhi syarat atau tidak lagi memenuhi syarat untuk diakui.

5. Beban juga diakui dalam laporan laba pada saat kewajiban tanpa adanya pengakuan aset, seperti timbulnya kewajiban akibat garansi produk.

E. Pengertian Penjualan Konsinyasi

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

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

Dari penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk di jualkan 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. *consignor* akan tetap mencatat barang yang dititipkannya sebagai persediaan selama barang dititipkan belum terjual atau menunggu laporan dari *consignee*.
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 *consignor* menitipkan barang kepada *consignee* dan bila barang laku maka pihak *consignee* baru membayarnya. Model penjualan konsinyasi ini merupakan salah satu tren yang sedang berkembang. Salah satu keuntungan

metode ini oleh *consignee* adalah hanya menyediakan tempat untuk menampilkan barang yang dijual dan hanya membayar barang bila barang tersebut terjual. Sedangkan keuntungan metode ini bagi *consignor* adalah *consignor* mengetahui sejauh mana barang-barang yang dijual oleh *consignee* merespon oleh masyarakat.

Menurut Yendrawati (2008), penjualan konsinyasi mempunyai manfaat baik bagi *consignor* maupun *consignee*. Bagi *consignor* dapat bermanfaat untuk lebih mengenalkan produknya ke banyak konsumen, sehingga dapat memperluas daerah pemasarannya. Bagi *consignee* manfaat yang dapat diperoleh yaitu dapat komisi apabila *consignee* tidak berhasil menjual barang titipannya *consignee* tidak mengalami kerugian sama sekali karena barang yang tidak laku bisa dikembalikan kepada *consignor*.

F. Penjualan Konsinyasi Berdasarkan PSAK NO. 23

Menurut PSAK NO 23 (Revisi 2010) menyatakan bahwa penjualan konsinyasi adalah pendapat yang diakui ketika barang telah terjual kepada pihak ketiga. Pendapat bagi *consignee* adalah pendapatan komisi.

Pendapatan atas penjualan tersebut bisa kita akui sebagai pendapatan sesuai dengan PSAK NO 23 (Revisi 2010) jawabnya adalah tidak bisa karena pada penjualan konsinyasi, tidak terdapat perpindahan risiko baik secara keseluruhan atau secara signifikan dibuktikan dengan masih diakunya penjualan konsinyasi tersebut sebagai persediaan penjual, kemudian penjual juga belum bisa memastikan berapakah jumlah barang yang terjual. Terjadi penjualan barang di sertakan perjanjian mengenai retur karena barang rusak atau barang tidak sesuai dengan spesifikasi yang diminta oleh pembeli, dalam

hal ini menurut ketentuan PSAK NO. 23, penjualan bisa saja mengakui pendapatan atas penjualan barang tersebut selama:

1. Penjualan bisa mengestimasi berapa jumlah retur secara handal
2. Biaya yang menyertai penjualan dan retur tersebut bisa diestimasi.

Jika kedua kriteria diatas tidak bisa dipenuhi oleh penjual maka penjual belum bisa mengakui pendapatan, namun biaya yang timbul dalam rangka memperoleh pendapatan harus diakui sebagai beban berjalan.

Penentuan kapan entitas telah memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan kepada pembeli memerlukan pengujian. Pada umumnya, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Seperti misalnya pada transaksi penjualan secara ecer, dalam kasus lain pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang berbeda dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut. Jika entitas menahan resiko signifikan dari kepemilikan, maka transaksi tersebut bukanlah penjualan dan pendapatan tidak diakui. Entitas dapat menahan resiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan dalam berbagai cara, diantaranya adalah:

- a. Jika entitas menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak memuaskan yang tidak dijamin oleh ketentuan jaminan normal.
- b. Jika penerimaan pendapatan dari penjualan bergantung pada pendapatan pembeli dari penjual barang yang bersangkutan

- c. Jika pengiriman barang bergantung pada instalasinya dan instalasi tersebut merupakan bagian signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan entitas.
- d. Jika membeli berhak membatalkan pembeli berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan entitas tidak dapat memastikan apakah akan terjadi retur

Sebaliknya jika entitas yang menjual barang hanya menahan risiko signifikan atas kepemilikan, maka transaksi tersebut adalah penjualan dan pendapat diakui. Misalnya entitas yang hanya menahan risiko yang tidak signifikan dari kepemilikan dalam hal penjualan eceran dengan syarat dapat dikembalikan jika pelanggan tidak puas dan penjual dapat mengestimasi secara handal berapa jumlah penjualan yang kembali (jumlah retur) berdasarkan data historis yang ada.

1. Syarat Penjualan Konsinyasi

Menurut Afriyanto (2014), syarat-syarat penjualan konsinyasi biasanya diatur antara *consignor* dan *consignee* dalam satu kontrak atau perjanjian konsinyasi, di mana dalam perjanjian ini tercantum beberapa ketentuan atau kesepakatan yang harus dijalankan selama pelaksanaan penjualan konsinyasi.

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 :

- a. Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak *consignee* kepada pelanggan.

- b. Beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak *consignor*.
- c. Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak *consignee*.
- d. Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak *consignee*
- e. Laporan yang harus dikirim oleh pihak *consignee*

2. Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut Afriyanto (2014), ada dua periode yang dipakai untuk akuntansi penjualan konsinyasi baik oleh *consignor* maupun oleh *consignee*:

- a. Metode neto yaitu transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara terpisah dari transaksi-transaksi penjualan biasa (*regular sales*).
- b. 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 *consignor* dan *consignee* maka akuntansi juga diselenggarakan oleh *consignee*. Baik *consignor* maupun *consignee* ada dua metode pencatatan akuntansi yang dapat di gunakan:

- a. Metode terpisah (neto)

Dalam metode terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi 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.

- b. Metode tidak terpisah (bruto)

Dalam metode tidak terpisah laba atau rugi dari penjualan 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.

3. Karakteristik Transaksi Konsinyasi

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

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

Menurut Hadori Yunus, Hartanto (2011), karakteristik dari penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Hak milik atas barang
2. Pengiriman barang

3. Pihak *consignor* sebagai pemilik
4. Kewajiban pihak konsinyasi

G. Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pihak Konsinyasi/Consignor

1. Secara terpisah

Setiap pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dimasukkan ke dalam rekening barang konsinyasi *consignor* hanya membuat jurnal saat menitipkan barang ke *consignee* dan saat menerima laporan konsinyasi serta uang dari *consignee*. Setiap jurnal yang dibuat oleh *consignor* pasti ada rekening barang konsinyasi baik di debit maupun di kredit.

Debit: transaksi yang berhubungan dengan biaya penjualan konsinyasi, misalnya:

- a. Saat transaksi barang ke *consignee*
- b. Biaya pengiriman barang ke *consignee*
- c. Biaya komisi
- d. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh *consignee* tetapi diganti oleh *consignor*

Kredit: transaksi yang berhubungan dengan pendapatan konsinyasi. Saat mencatat pendapatan konsinyasi dan laba konsinyasi

a. Secara tidak terpisah

Karena pencatatan tidak dipisahkan dengan penjualan biasa atau penjualan lainnya, maka tidak ada keistimewaan dalam membuat jurnalnya. Sehingga pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan biasa atau penjualan lainnya. *consignor* hanya membuat jurnal saat mengeluarkan biaya pengiriman laporan

konsinyasi dan saat penerima uang dari *consignee*. Apabila hanya menerima laporan konsinyasi dari *consignee* tanpa menerima uang maka baru di catat jurnal penjualan dan timbul piutang *consignee*. Apabila *consignee* mengirimkan uang maka piutang *consignee* di kredit.

H. Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pihak Konsinyasi/Consignee

a. Secara terpisah

1. Penerimaan barang-barang konsinyasi dari *consignor* konsinyasi hanya mencatat penerimaan barang-barang konsinyasi dengan suatu memorandum dalam buku harian atau buku tersendiri
2. Penjualan barang-barang konsinyasi pihak *consignee* mencatat penjualan konsinyasi dengan menerbitkan perkiraan piutang dagang (kas) dan mengkredit barang-barang komisi
3. Apabila ada pembayaran kas uang muka dari penjualan konsinyasi menjurnal pengiriman uang muka dengan menerbit perkiraan uang muka *consignor* dan mengkredit kas.
4. Ongkos angkut pengiriman barang-barang konsinyasi tidak di pengaruhi oleh pihak *consignor* sehingga tidak ada pencatatan
5. Ongkos angkut penjualan pihak *consignee* mencatat ongkos angkut penjualan dengan mendebit barang-barang komisi dan mengkredit rekening kas
6. Mencatat komisi yang akan diterima oleh *consignee*, pihak *consignee* menjurnal komisi dengan mendebit barang-barang komisi dan mengkredit pendapatan komisi

b. Secara tidak terpisah

1. Penerimaan barang-barang konsinyasi pihak *consignee* mencatat barang atas barang-barang konsinyasi dengan suatu memorandum dalam buku harian atau dalam buku tersendiri
2. Penjualan barang-barang konsinyasi pihak *consignee* mencatat persediaan barang dagangan disebelah debit dan rekening untuk *consignor* pada sebelah kredit, dan mencatat piutang dagang (kas) disebelah debit dan rekening penjualan disebelah kredit selain itu juga mencatat rekening harga pokok penjualan disebelah debit dan rekening persediaan barang dagangan di sebelah kredit
3. Apabila ada pembayaran kas uang muka dari penjualan konsinyasi oleh *consignee*. Pihak *consignee* mencatat pengiriman uang dengan debit rekening uang muka *consignor* dan mengkredit kas
4. Ongkos angkut pengiriman barang konsinyasi. Pihak *consignee* tidak dipengaruhi oleh pihak *consignor* sehingga tidak ada pencatatan
5. Ongkos angkut penjualan pihak *consignee* mencatat ongkos angkut penjualan dengan mendebit rekening hutang dan mengkredit rekening kas

I. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama& Tahun	Judul	Metode penelitian	Hasil Penelitian
1	Pujianto. (2012) (Jurnal informatika Vol.1, No. 2)	Analisis dan perancangan sistem informasi penjualan buku dengan konsinyasi berbasis client/server	Kualitatif dan kuantitatif	sebuah sistem informasi penjualan buku berbasis client/server ini dikembangkan Borland Delphi sebagai interfacenya dan mysql sebagai tempat penyimpan databasenya. Sistem informasi penjualan buku dengan konsinyasi derbasis clien/server ini dapat dijadikan pada sistem operasi windows.
2	Laila Syarifah. (2017) (Jurnal Ekobisman Vol. 2, No. 2)	Wadah Berbagai Pengetahuan Sebagai Variabel Pembantu Dalam Menentukan Strategi Bisnis Konsinyasi Pancake Durian Medan	Deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian ini membuktikan wadah berbagai pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persepsi konsumen, kepercayaan kepada penjual dan komitmen konsumen. Persepsi konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepercayaan kepada penjual dan komitmen konsumen
3	Dyah Ayu angraini dkk (2016) (Jurnal JSIK Vol.5, No. 8)	Rancang bangun aplikasi pencatatan penjualan konsinyasi pada PT. semesta nusantara distrindo	Diskriptif kuantitatif	Aplikasi ini dapat membantu dalam mencatat transaksi penjualan konsinyasi yang ada di perusahaan dan dapat membantu kemudahan dalam pengeloan jadwal kunjungan seels mulai dari pembuatan jadwal sales saat penitipan barang ke customer dan juga jadwal menagihan hingga laporan hasil kunjungan sales

No	Nama & Tahun	Judul	Metode	Hasil Peneliti
4	Komang Rindika Febi Pranatha. (2012) Jurnal Ilmu Hukum	Wanprestasi Dalam Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Minuman Brarkohol Golongan C Di AJ Shop Sanur	Kualitatif	Faktor mendorong adanya wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian konsinyasi dan menyelesaikan wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian konsinyasi minuman beralkohol golongan c di Aj shop sanur adalah melalui negosiasi untuk mencapai kesepakatan bersama.
5	Ahmad Amiruddin. (2014) Jurnal Ilmu Hukum	Tinjauan Yuridis Kontrak Kerjasama Konsinyasi Antara Distributor Outlet (Distro) Dengan Supplier	Kualitatif	Hubungan hukum dalam kontrak kerja sama konsinyasi yang terjadi di masyarakat dan yang dijalankan oleh supplier dengan distro bahwa penitipan barang dengan sukarela terjadi karena sepakat bertimbal-balik antara pihak yang menitip barang dengan pihak yang menerima titipan
6.	Mokhammad Saftaji.K. (2012) (Jurnal UNIKOM Vol.1, No.2)	Tinjauan atas prosedur penjualan konsinyasi pada blossom factory outlet	Deskriptif kualitatif	Pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi yang dilaksanakan sesuai dengan kebijakan akuntansi yang disepakati oleh kedua belah pihak antara pihak consignor dan pihak consignee. Dimana kebijakan tersebut berjalan dengan struktur pada seluruh bagian atau unit yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi. Akan tetapi dalam perjanjian pembagian penentuan komisi perbedaan pendapatan masih menjadi kendala untuk mencapai mufakat

No	Nama & Tahun	Judul	Metode	Hasil penelitian
7.	Nurul Mukhisan dan Mairijani. (2013) (Jurnal INTEKNA No.1)	Konsinyasi Dalam Perpektif Hukum Perjanjian Syariah	Deskriptif kualitatif	Dalam penelitian ini mendeskripsikan bagaimana sistem penjualan konsinyasi terlaksana dalam tataran praktis kemudian dianalisis berdasarkan hukum perjanjian syriah
8	Imelda Dian Rahmawati. (2014), (Jurnal Analisa Vol. 3, No. 2)	Valuasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Penyajiannya Pada Laporan Laba Rugi	Deskriptif kualitatif	Praktek akuntansi dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima oleh umum. PT.Matahari Dept.Store seharusnya membuat laporan secara priodik tentang barang-barang konsinyasi yang diterima, barang yang terjual dan barang konsinyasi yang masih dam persediaan serta pada akhir periode dapat dilakukan perhitungan terhadap sisa barang yang ada digudang, maka dengan adanya evaluasi ini diharapkan data berhubungan dengan transaksi penjualan konsinyasi agar dilaksanakan dengan cepat, tepat, dan akurat, sehingga dengan informasi ini dapat membantu manajemen dalam menentukan dan pengambilan keputusan

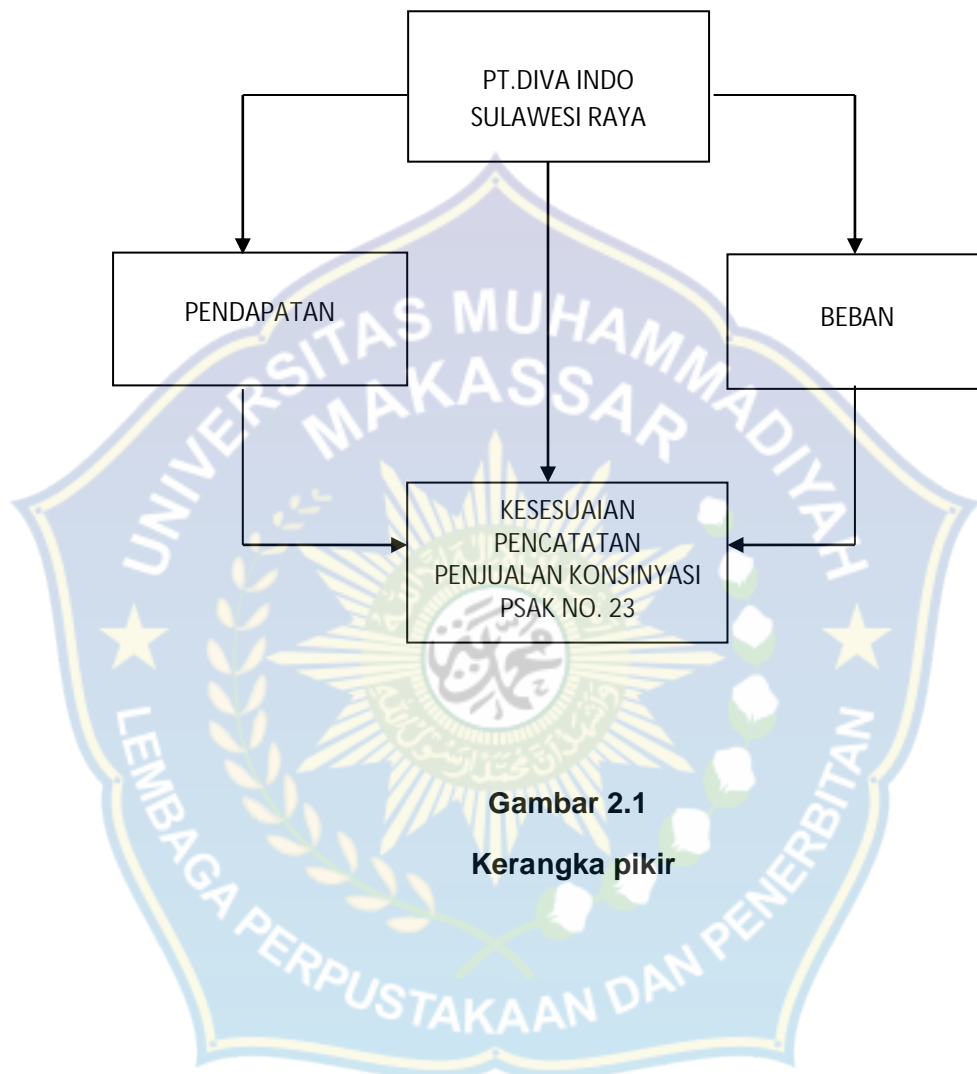
J. Kerangka Pikir

Setiap perusahaan selalu mempunyai target yang telah ditetapkan setiap tahunnya. Perusahaan selalu berusaha menembus angka penjualan yang telah ditargetkan dengan berbagai macam strategi 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, tetapi masalah yang seringkali melanda perusahaan adalah perusahaan yang mencapai target ialah berkenan dengan masalah pemasaran produk yang disebabkan oleh berbagai macam aspek di antaranya persaingan dari perusahaan yang bersangkutan. salah satu cara untuk mengatasi masalah ialah melalui penjualan konsinyasi.

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.

Akuntansi pendapatan dan beban adalah masalah penting yang harus dipahami oleh perusahaan untuk menghasilkan laporan keuangan yang handal yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum, karna tidak sedikit perusahaan mengabaikan dan menganggap tidak penting masalah perlakuan akuntansi pendapatan dan beban. Berkaitan hal tersebut, bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pihak perusahaan tersebut menerapkan

perlakuan akuntansi pendapatan dan beban, serta kewajaran penjualan konsinyasi.



Gambar 2.1
Kerangka pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian komparatif kualitatif. Metode komparatif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, menganalisis dan menginterpretasi, juga bisa bersifat komperatif dan korelatif.

Peneliti melakukan penelitian terhadap perlakuan akuntansi pendapatan dan beban atas penjualan konsinyasi pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya dengan penelitimulai mengumpulkan data,menganalisis, serta menjelaskan pencatatan perlakuan akuntansi pendapatan dan beban atas penjualan konsinyasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya dengan kesesuaian PSAK NO. 23, Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan studi kasus dan menggunakan jenis penelitian komparatif maka dalam peneliti ini tidak menggunakan hipotesis.

B. Fokus Penelitian

Penelitian fokus pada kesesuaian Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi Pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya.

C. Pemilihan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan dalam jangka waktu selama 2 bulan dimulai sejak bulan Mei dan Juli 2018. Dan penelitian ini dilaksanakan di PT .Diva Indo Sulawesi Raya.

D. Sumber Data

Sumber data yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini yaitu:

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari perusahaan berupa data mentah yang perlu diolah lagi, dalam hal ini data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara berupa catatan dan dokumen yang diperoleh langsung dari PT. Diva Indo Raya Sulawesi yang dibutuhkan dalam penelitian.

2. Data sekunder

Data sekunder merupakan data penunjang bagi penyusunan penelitian ini diperoleh dari informasi berupa buku, internet, literature lain atau data yang sudah ada seperti penjualan konsinyasi yang diperoleh dari jurnal-jurnal penelitian yang telah ada sebelumnya

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh informasi yang sebaik-baiknya dengan asumsi agar sasaran dalam penulis dapat tercapai, maka penulis akan menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung terhadap data pencatatan akuntansi PT. Diva Indo Sulawesi Raya.
- b. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pimpinan dan pegawai PT. Diva Indo Sulawesi Raya.

- c. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data dengan pengumpulan dokumen-dokumen perusahaan serta arsip-arsip perusahaan PT.Diva Indo Sulawesi Raya yang ada kaitannya dengan masalah yang akan dibahas.

F. Instrumen Penelitian

Alat yang digunakan untuk menggali data didalam penelitian ini adalah wawancara langsung. Dalam proses wawancara ini, peneliti menggunakan alat bantu seperti,buku tulis dan pena agar proses wawancara dapat berjalan dengan benar dan mengambil dokumen dengan melalui *Flash disc*. Hal ini untuk memudahkan peneliti mengingat kembali saat penulisan dalam satu bentuk karya ilmiah.

G. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian komparatif kualitatif. yaitu digunakan untuk gambaran mengenai sistem penjualan konsinyasi.mengemukakan bahwa dalam melaksanakan penelitian data yang diperoleh mula-mula peneliti mengumpulkan data pencatatan pendapatan dan beban serta mengenai kesesuaian dalam PSAK NO 23. Dengan demikian penelitian ini dapat memperoleh gambaran yang jelas, sehingga tujuan dalam penelitian ini akan tercapai sesuai dengan yang diharapkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah PT. Diva Indo Sulawesi Raya

Berdirinya PT. Diva Indo Sulawesi Raya diprakarsai oleh adanya perkembangan di dunia ekonomi dan usaha di Indonesia pada saat sekarang ini. PT. Diva Indo Sulawesi Raya merupakan sebuah perusahaan retail berskala nasional yang bergerak dalam bidang penjualan berbagai produk kebutuhan masyarakat dengan fokus penjualan barang-barang *home appliance*. PT. Diva Indo Sulawesi Raya memiliki ciri khusus dalam pembayaran atas transaksi penjualan yang dilakukannya yaitu pembelian jasa kredit dari suatu perusahaan sewa beli barang. Sewa beli sendiri merupakan suatu persetujuan dengan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan, sehingga konsumen dapat dengan mudah memperoleh barang yang dibutuhkannya melalui pengkreditan seperti PT. Diva Indo Sulawesi Raya tak hanya melayani system pembayaran secara angsuran (*credit*) PT. Diva Indo Sulawesi Raya juga melayani pembayaran secara tunai (*Cash*).

PT. Diva Indo Sulawesi Raya berdiri pada tanggal 6 februari 2015 di kota Makassar, Tepatnya di jalan Sultan Alauddin, Gn. Sari, Rappocini, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90221. PT. Indo Sulawesi Raya mampu bersaing dengan bisnis-bisnis sejenisnya yang ada di area jalan Sultan Alauddin melalui kinerja dan pelayanannya yang memuaskan. PT. Indo

Sulawesi Raya siap memberikan pelayanan yang terbaik untuk semua pelanggan setianya

2. Visi dan Misi PT. Diva Indo Sulawesi Raya

Perkembangan PT. Diva Indo Sulawesi Raya ini tidak terlepas dari kualitas sumber daya manusia, serta target dari masing-masing unit bisnis dan didasari atas 2 hal berikut:

a. Visi

“menjadi perusahaan TERBAIK dan NOMOR SATU di bidangnya, dimana unit bisnis itu berada.”

“ Peduli terhadap KEBUTUHAN masyarakat.”

“Menciptakan karyawan BERBUDAYA dan SEJAHTERA.”

b. Misi

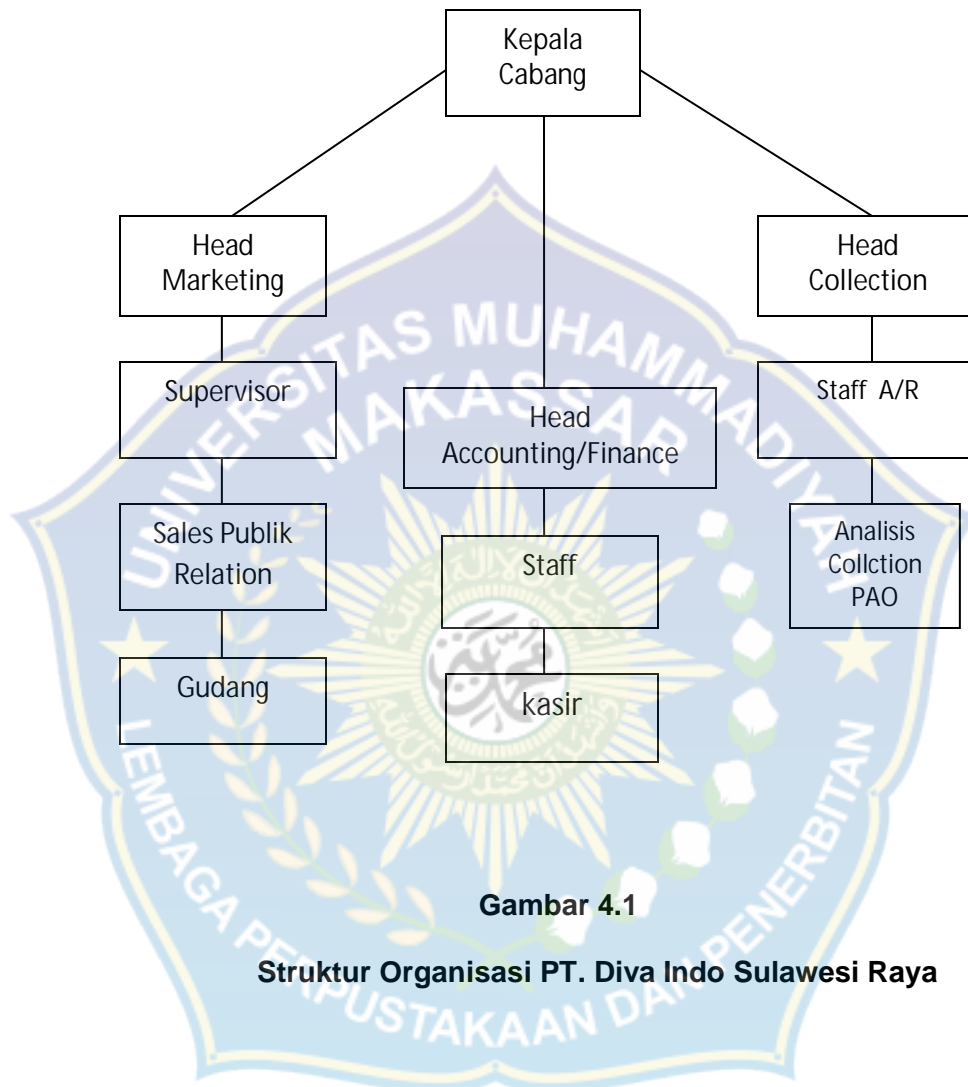
“Membangun jaringan diseluruh kota besar.”

“Menyediakan barang terlengkap, berkualitas dan bergaransi.”

“Meningkatkan kualitas PELAYANAN, KEMUDAHAN, dan KEPEDULIAN terhadap nasabah sebagai mitra usaha.”

3. Struktur Organisasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya

Struktur organisasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya



Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya

4. Uraian Tugas

a. Kepala cabang

1. Mengkordinasi dengan kantor pusat dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen
2. Melaksanakan fungsi-fungsi manajemen.
3. Melaksanakan sebagai kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh kantor pusat.

b. Head Collection

1. Bertanggungjawab secara menyeluruh terhadap kegiatan collection yang telah ditetapkan di Departemen Collection.
2. Mengawasi atau mengontrol setiap personal yang ada di Departemen Collection untuk melaksanakan fungsi dan tugasnya secara baik.
3. Mengawasi piutang dagang perusahaan agar tetap tertagih tiap bualanya oleh collector.
4. Mengejar target collection setiap bulan agar sesuai dengan target yang sudah ditetapkan.

c. Head Marketing

1. Bertanggungjawab secara keseluruhan mengenai tugas-tugas dari masing-masing staff accounting kepada kepala cabang.
2. Mengejar target penjualan setiap bulanya.
3. Melaksanakan fungsi-fungsi manajemen secara keseluruhan

d. Head Accounting and Finance

1. Bertanggungjawab secara keseluruhan mengenai tugas-tugas dari masing-masing staff accounting kepada kepala cabang.

2. Melaksanakan kebijakan-kebijakan yang sudah ditetapkan di departemen accounting.
3. Membuat dan memberikan laporang keuangan setiap bulannya kepada kepala cabang dan steak holder.

e. Koordinator Collector

Bertugas di lapangan yang datang kerumah konsumen satu per satu untuk menagih.

f. Staff A/R (staff Accounti Receiveble)

1. Mengawasi piutang dagang perusahaan agar tetep tertagih tiap bulanya sesuai jatuh tempo, sesuai dengan wilayah pertanggungjawaban masing-masing kordinasi AR.
2. Membuat kwitansi setiap hari yang akan dibawa oleh colector untuk ditagih kekonsumen sesuai wilaya masing-masing.
3. Membuat rekapan kwitansi yang dibawa oleh colector pada daftar penyerahan ke intansi sesuai dengan colector masing-masing.
4. Membantu colector apabila dilapangan menemukan kendala.

g. Analisis Collection PAO

1. Melakukan survey tentang kelayakan kredit terhadap konsumen.
2. Menuntaskan survey konsumen 24 jam terhadap order yang masuk dari marketing.
3. Bertanggungjawab terhadap Head Collection mengenai tugasnya dengan mengacu pada target penjualan perwilayah.

h. Administrasi Marketing

1. Melakukan input order yang dihasilkan oleh marketing secara harian kemudian menyerahkan kepada analisis.

2. Melakukan input order yang sudah disurvei oleh analisis setiap hari.
 3. Merekap data order yang sudah dikirim ke konsumen berdasarkan faktur dari accounting setiap hari.
 4. Memberikan laporan data penjualan barang bermerk atau nama marketing .
 5. Memberikan laporan data penjualan setiap hari ke pala cabang, kantor pusat, dan head marketing.
- i. Gudang
1. Melakukan koordinasi dengan purchasing mengenai kebutuhan barang.
 2. Mencatat barang-barang yang kurang dan melaporkan ke bagian pembelian.
 3. Memberikan info barang yang ada di gudang ke marketing untuk di jual.
 4. Melakukan penerimaan barang.
 5. Melakukan pengiriman barang kepada konsumen sesuai faktor yang dibuat oleh fakturisasi.
- j. Kasir
- Menerima setoran dari collection dan show room dari konsumen yang bayar.

B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban PT. Diva Indo Sulawesi Raya.

Produk yang di jual oleh PT. Diva Indo Sulawesi Raya adalah Elektronik dan Furniture. Penjualan produk dilakukan secara kas dan kredit. PT. Diva Indo Sulawesi Raya menggunakan metode *cash basis* dalam pencatatan pengakuan pendapatan dan beban. Menggunakan metode ini dinilai lebih menguntungkan karena laporan keuangan yang disajikan memperlihatkan posisi keuangan yang ada pada saat laporan tersebut dibuat. Dengan kata lain, perusahaan menerima uang, kas, pendapatan dari konsumen. Sedangkan pengakuan beban, akan dicatat ketika perusahaan sudah mengeluarkan kas atau membayar beban tersebut.

Pendapatan pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya sebagai hasil dari penjualan jasa, dapat dikatakan telah diperoleh apabila penjualan telah dilaksanakan. Saat itu perusahaan akan mengeluarkan nota debit kepada pemakai jasa untuk melakukan pembayaran, biasanya *invoice* dikirim kepada agen yang mengadakan kontrak kerja dengan perusahaan. Pembayaran biasa dilakukan secara langsung dengan datang ke perusahaan atau ditransfer melalui rekening perusahaan atau bisa juga pembayaran tersebut dilakukan melalui cek.

Oleh sebab itu, pengakuan pendapatan merupakan penentuan yang sangat kritis, mengingat kesalahan dalam penentuan ini akan berakibat fatal pada pengakuan pendapatan dan klayakan laba yang tentu saja akan mempengaruhi mutu informasi keuangan yang diperoleh dalam

pengambilan keputusan oleh pimpinan perusahaan. Pengukuran pendapatan pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya dilakukan dengan memandang nilai tukar dan jumlah uang yang disepakati harus dibayar oleh konsumen pada saat terjadinya transaksi.

Pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya dalam mengakui beban digunakan metode *accrual basis* dimana pendapatan diakui pada saat terjadinya transaksi. Apabila terjadi transaksi penjualan barang atau pengeluaran biaya, maka transaksi-transaksi tersebut akan dicatat dalam pembukuan sebagai pendapatan atau beban, tanpa memandang apakah kas sudah diterima atau dikeluarkan.

Pengukuran pendapatan dan beban pada perusahaan ini ditentukan berdasarkan jenis pelayanan jasa, serta menunjukkan besarnya kas ekuivalen yang akan diterima perusahaan. Dengan demikian, pengukuran pendapat sesuai dengan PSAK. Dalam pengukuran pendapatan yang diterapkan oleh perusahaan PT. Diva Indo Sulawesi Raya ini, menggunakan dasar pengukuran historis dimana pendapatan dan beban diukur berdasarkan nilai wajar yang ada pada saat perjanjian kontrak dibuat. Apabila terdapat tingkat perubahan harga secara umum, misalnya terjadi kenaikan bahan bakar yang mempengaruhi tingkat harga barang-barang dan jasa dalam masyarakat. Namun hal ini sangat jarang terjadi, sehingga dapat ditentukan bahwa dasar dalam mengukur pendapatan dan beban yang digunakan oleh perusahaan adalah dasar historis.

2. Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah sebuah bentuk perjanjian dimana *consignor* mengirimkan barang dagang kepada *consignee* yang bertindak sebagai agen bagi *consignor* dalam penjualan barang dagang. *Consignor* akan mendapatkan keuntungan untuk mengembangkan pasar yang ada. Dan bagi *consignee* akan mendapatkan keuntungan berupa komisi dari penjualannya.

Dari hasil wawancara dengan ibu Manajer Perusahaan dimana memberikan beberapa pertanyaan tentang penjualan konsinyasi terhadap barang-barang konsinyasi yang belum terjual, PT. Diva Indo Sulawesi Raya melakukan promosi penjualan dengan mengadakan sale atau atau diskon pada momen-momen atau acara-acara tertentu. Adapun promosi tersebut dilancarkan melalui media cetak dan elektronik, karena dengan begitu masyarakat akan tahu informasi tersebut dan tertarik untuk membeli produk-produk di PT. Diva Indo Sulawesi Raya, selain itu apabila sampai akhir periode barang-barang konsinyasi belum laku terjual maka barang-barang tersebut dikembalikan kepada *consignor*, untuk barang-barang konsinyasi apabila ada yang rusak maka PT. Diva Indo Sulawesi Raya melakukan retur untuk barang-barang yang rusak atau tidak laku terjual mengembalikan barang-barang tersebut kepada *consignor*.

Apabila dalam jangka waktu perjanjian konsinyasi berlangsung dan melampaui batas akhir periode akun sebelum seluruh barang konsinyasi yang belum terjual, maka diperlukan adanya penyesuaian terhadap biaya-biaya yang bersangkutan dan terkait pada produk yang belum terjual.

Pengakuan pendapatan yang digunakan oleh *consignor*, yaitu pendapatan diakui hanya setelah *consignor* menerima pemberitahuan penjualan dan dilakukan pengiriman kas dari *consignee*. Dalam penjualan barang tersebut. *Consignee* memiliki kewajiban untuk menyerahkan sejumlah hasil bersih kepada *consignor*. *Consignor* secara teratur menerima dari *consignee* sebuah laporan penjualan yang isinya menjelaskan barang dagang yang diterima, dijual, beban yang dapat dikenakan dari konsinyasi, serta kas yang dikirimkan. Pendapatan kemudian diakui oleh *consignor*.

Tujuan pengakuan penjualan konsinyasi adalah untuk menunda pengakuan pendapatan sampai diketahui bahwa penjualan kepada pihak ketiga sudah terjadi. Hal ini dikarenakan *consignor* menerima resiko kemungkinan barang dagang tidak terjual dan membebaskan *consignee* dari keharusan untuk menanggung sebagai dari modal kerjanya ke dalam persediaan.

3. Perlakuan Akuntansi Pendapatan dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi Menurut PSAK 23

Penjualan konsinyasi pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya yaitu penjualan dengan perjanjian, dimana pihak barang *consignor*/pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/ komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*. Barang-barang yang dikirim oleh *consignor* disebut barang konsinyasi

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

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan konsinyasi pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang komisi yang ada di *consignee* tidak boleh diperhitungkan atau diakui sebagai persediaan dan Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan atau diakui sebagai penjualan oleh pihak *consignor* sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* harus diperhitungkan atau diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaannya. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi atau komisi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*. *Consignor* dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang yang diterimanya.

Dalam hal ini ada dua cara yang dapat dipakai oleh pihak *consignee* untuk mencatat penjualan konsinyasi yaitu Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya. Apabila cara ini yang dipakai, maka *consignee* harus membuat rekening barang komisi. Rekening ini akan didebet untuk semua beban yang ditanggung oleh *consignor* dan akan dikredit untuk semua hasil penjualan barang-barang komisi. Saldo debetnya merupakan piutang kepada *consignor* dan saldo kreditnya merupakan utang kepada *consignor*. Dengan demikian, rekening barang komisi menunjukkan hak dan kewajiban antara *consignee* dan *congnor*.

Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regulernya. Apabila cara ini yang dipakai, maka setiap terjadi penjualan dicatat kedalam rekening penjualan diakui dengan pengakuan pembelian atau harga pokok penjualan. Cara mengakuinya dengan mendebet rekening pembelian atau harga pokok penjualan dan mengkredit rekening utang kepada *consignor*. Semua beban yang dikeluarkan oleh *consignee* dan ditanggung oleh *consignor* akan didebet ke rekening utang kepada *consignor*. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada *consignor* tercermin pada saldo kredit dalam rekening utang kepada *consignor*.

Adapun cara yang dapat dipakai oleh *consignor* untuk mencatat penjualan konsinyasi yaitu Pencatatannya dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya. terlepas dari cara apapun yang dipakai, *consignor* harus membentuk rekening barang konsinyasi. Ada dua cara yang dapat dipakai *consignor* untuk mencatat persediannya, yaitu metode fisik dan metode perpetual. apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan didebet untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan semua beban pengirimannya dan akan dikredit untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan beban penjualannya.

Pencatatan dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regulernya.

Maka rekening barang konsinyasi akan di debet untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan akan dikredit untuk mencatat harga

pokok barang yang dijual dan untuk mencatat penutupan saldo rekening pengiriman barang konsinyasi ke rugi laba.

Dalam bagian sebelumnya, diasumsikan bahwa barang konsinyasi telah terjual semua. Dalam kenyatannya, 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 dilakukan (baik oleh *consignor* maupun oleh *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 akhir barang tersebut.

Tabal 4.1

Kesesuaian perlakuan pendapatan dan beban pada penjualan konsinyasi PT. Diva Indo Sulawesi Raya dengan PSAK No. 23

Pencatatan penjualan konsinyasi PSAK No. 23	Kesesuaian perlakuan pendapatan dan beban PT. Diva Indo Raya
a. Penerimaan barang komisi	Sesuai
b. Penjualan barang	Sesuai
c. Pembayaran ongkos kirim	Sesuai
d. Perhitungan komisi	Sesuai
e. Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Sesuai

Contoh: perusahaan PT. Diva Indo Sulawesi Raya (*consignee*) di Makassar bergerak dalam perdagangan barang-barang elektronik. Barang-barang tersebut merupakan barang titipan dari (*consignor*), perjanjian penjualan konsinyasi yang dibuat adalah sebagai berikut:

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

Alasan mendasar, peneliti mengambil contoh transaksi pada tahun 2015, karena yang digunakan tahun ketahun memiliki contoh laporan penjualan konsinyasi yang sama, sehingga peneliti mengambil acuan dari taransaksi penjualan konsinyasi tahun 2015 Dari pada tahun sebelumnya. sedangkan nilai yang digunakan pada tahun 2015 dari tahun sebelumnya hanya memiliki perbedaan dari segi nilai yang di hasilkan selama penjualan. Berikut transaksi selam bulan januari 2015:

1. Tanggal 02 januari 2013 dikirim barang konsinyasi berupa 100 unit Tv harga pokoknya Rp. 300.000, beban pengiriman Rp. 150.000
2. Selama bulan januari dapat terjual secara tunai 100 unit.
3. Ongkos angkut penjualan local sebulan sebesar Rp. 250.000

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

Tabel 4.2

Pencatatan Oleh Consignor Baik Secara Terpisah maupun Secara Tidak Terpisah

Transaksi	Pencatatannya secara terpisah			Pencatatannya secara tidak terpisah		
	Uraian	Debit	Kredit	Uraian	Debit	Kredit
1. Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal			Tidak dijurnal		
2. Penjualan brg.komisi 100 unit	Kas Barang komisi	50	50	Kas Penjualan	50	50
3. Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi Kas	0,25	0,25	Hut.kpd.consr. Kas	0,25	0,25
4. Perhitungan komisi	Barang komisi Pendpt.komisi	12,5	12,5	Tidak dijurnal		
5. Pengiriman uang hasil penjl.& laporan hasil penjualan	Barg komisi Kas	37,25	37,25	Hut.kpd.consr. Kas	37,25	37,25
Penjualan 50,00						
Komisi penjl. 12,50						
Ongk.angk. penjl. 0,25						
Jmlh beban (12,75)						
Jmlh yg.hrs.						
Disetor 37,25						

Jurnal yang dibuat oleh consignor baik secara terpisah (metode *perpetual* dan *phisik*) maupun secara tidak terpisah (metode *perpetual* dan *phisik*) dari penjualan regulernya.

Tabel 4.3
Pencatatannya dilakukan secara terpisah (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Metode perpetual			Metode phisik		
	Uraian	Debit	kredit	Uraian	debit	Kredit
1. Pengiriman 100 unit radio tape	Barang.kons.(B K) Persediaan	30	30	Brg.kons.(BK) Pengrm.BK	30	30
2. Pembayaran ongkos kirim	Barang.kons Kas	0,15	0,15	Barang.kons Kas	0,15	0,15
3. Penerimaan uang hasil penjln.dan lap pencatatan HPP Hasil penjln 50,00 Kom.penln 12,50 Ongk.angk.pnjln 0,25 Jumlah <u>(12,75)</u> Jml.yg harus Disetorkan <u>37,25</u>	Barang.kons Kas HPP Bbn.penj.kons Barang.kons	37,25 30 0,25	37,25 30,25	Kas Penjln.kons HPP Biaya penj.kons Brang.kons	37,25 30 0,25	37,25 30,25
4. Penutupan saldo rekening pengiriman BK ke laba rugi	Tidak dijurnal			Pengiriman BK Laba rugi	30	30

Tabel 4.4
Pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Metode perpetual			Metode fisik		
	Uraian	Debit	Kredit	Uraian	Debit	Kredit
1. Pengiriman 100 unit tape	Brng.kons.(BK) Persediaan	30	30	Brng.kons. Pengrm.(BK)	30	30
2. Pembayaran ongkos kirim	Brng.kons. Kas	0,15	0,15	Ongkos.kirim Kas	0,15	0,15
3. Penerima uang hasil penjl.dan lap.pencctn.HP Hasil penjln 50,00 Kom.penj 12,50 Ongk.angk.penj. <u>0,25</u> 12,75 jml.yg harus disetorkan 37,25	Kas Penjln.kons HPP Brng.kons	37,25 30	37,25 30	Kas Penjl.kons. Tidak dijurnal	37,25	37,25
4. Penutupan saldo rekening pengiriman BK ke laba rugi	Tidak dijurnal			Pengiriman BK Laba rugi	30	30

Contoh : *Consignor* memproduksi dua macam merk LG dan merk SONY. PT. Diva Indo Sulawesi Raya sebagai *consignee* minta dikirim masing-masing 1.500 unit dan 1.000 unit. Ongkos kirimnya Rp 1.250.000. barang merk LG harga jualnya Rp 125.000 per unit dengan harga pokok penjualan (HPP) Rp 85.000 per unit. Sedangkan barang merk SONY harga jualnya Rp 150.000 per unit dengan HPP Rp105.000 pr unit komisi penjualan bagi *consigne* sebesar 30% dari omzet penjualan dan semua beban yang dikeluarkan oleh *consignee* ditanggung *consignor*.

Selama bulan januari 2013 PT. Diva Indo Sulawesi Raya berhasil menjual barang merk LG sebanyak 650 unit dan barang merk SONY sebanyak 525 unit. Beban promosi yang dikeluarkan oleh PT. Diva Indo Raya selama bulan januari Rp. 1.150.000.

Jurnal untuk pencatatan transaksi di atas baik yang dilakukan oleh *consignor* maupun *consignee*, baik dilakukan secara terpisah maupun scara tidak terpisah

Tabel 4.5
Pencatatan Dilakukan Secara Terpisah (dalam ribuan rupiah)

Transaksi	Consignor	Consignee
1. Pengiriman barang : Apik = 1.500 × Rp 85 Baik = 1.000 × Rp 105	Brang.kons.LG 127.500 Brang.kons.SONY 105.00 Persed.brg.LG 127.500 Persed.brg.SONY 105.000	Tidak dijurnal
2. Pembayaran ongkos kirim	Ongkos angkut.pnjln 1.250 Kas 1.250	Tidak dijurnal
3. Penjualan : Apik = 650 × Rp 125 Baik = 525 × Rp 150	Tidak dijurnal	Kas 160.00 Pendapatan 160.00 HPP. 112.00 Utang ke konsig 112.000
4. Perhitungan komisi pnjln. 30% × Rp 160.00	Tidak dijurnal	Barang komisi 48.000 Kas 48.000

Transaksi	Consignor	Consignee
5. Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal	Barang komisi 1.150 Kas 1.150
6. Perhitungan hasil penjualan Hasil penj 160.00 Komisi 48.000 Promosi 1.150 Total beban (49.150) Uang yg hrus dstor 48.990	Kas 48.990 Brg.konsinyasi 1.150 Komisi penj. 48.990 Penj.brg.kons 160.000	Barang komisi 48.990 Kas 48.990
7. Perhitungan HPP Apik=650x85= 55.250 Baik=525x105= 55.125 Total BPP 110.37 Beban pengiriman dan promosi 2.500 = Rp (1.250+1.150) = Rp 2.400. Untuk yang dijua =(650+525) x Rp.2.400 2.500 =Rp. 1.128	BPP penj.kons 110.375 Beben.penj.kons 1.125 Brng.kons 111.503	Tidak dijurnal

Tabel 4.6

Pencatatan dilakukan secara tidak terpisah (dalam ribuan rupiah)

Transaksi	Consignor	Consignee
1. Pengiriman barang : Apik = 1.500×Rp 85 Baik = 1.000×Rp 105	Brng.kons.LG 127.500 Brng.kons.SONY 105.000 Persed.brg.LG 127.500 Persed.brg.SONY 105.000	Tidak dijurnal
2. Pembayaran ongkos kirim	Ongkos.angkut.pnjln1.250 kas 1.250	
3. Penjualan: Apik = 650×Rp125 Baik = 525×Rp150 Pembelian/HPP Rp 160.000-komisi penjln	Tidak dijurnal	Kas 160.000 Penjualan 160.000 Pembn/HPP 112.000 Utang k.consign.112.000
4. Pembayaran beban prmisi	Tidak dijurnal	Utang ke consign. 1.150 Kas 1.150
5. Perhitungan hasil penjualan Hasil pnjn 160.000 Komisi 48.000 Promosi 1.150 Total beban (49.150) Uang yg hrus disetr 48.990	Kas 48.990 Beban penjln 1.150 Komisi penjln 48.000 Penjl.brg.kons 160.000	Utang ke.consig 48.990 Kas 48.990
6. Perhitungan Sisa ongkos kirim= 1.250- 587,5 = Rp.662,5 Beban promosi 2.500 =1.150 yang terjual =(650+525)×Rp.1.150 2.500 =Rp.529 Sisa Apik=650×85 = 55.250 Baik=525×105 = 55.125 Total Hpp 110.375 Beban pengiriman 2.500= Rp1.250 yg terjual =(650+525)× 1.250 2.500 =Rp. 587, beban promosih = Rp.1.150- Rp.529=Rp.621 Total sisa ongkos kirim dan beban promsiah yg ditanggung= Rp.662,5+Rp 621 = Rp.1.283,5	HPP LG 55.250 HPP SONY 55.125 Bi.kons.dtghkan .1.283,5 Ongkos.angkut.pnjln 662,5 Beban promosi 621 Brang.kons 10.375	Tidak dijurnal

consignor adalah satu-satunya agen Tv yang menjual produknya atas dasar penjualan konsinyasi kepada PT. Diva Indo Sulaweis Raya *consignee* dengan perjanjian sebagai berikut:

1. Harga jual Tv sebesar Rp.1.200.000
2. Komisi penjualan untuk *consigne* 30% dari penjualan
3. *Consignee* boleh mengeluarkan beban sehubungan dengan penjualan barang tersebut maksimal Rp. 25 juta sebulan
4. *Consignee* diwajibkan laporan perhitungan hasil penjualan dan pengiriman uangnya setiap akhir bulan.

Berikut transaksi selama bulan januari 2015:

1. Dikirim 2.000 unit Tv harga pokoknya Rp. 600.000
2. Total beban pengiriman Rp. 10.000.000
3. Total beban asuransi pengiriman Rp. 5.000.000
4. Total beban promosi yang dikeluarkan oleh *consignee* Rp. 5.000.000
5. Selama sebulan dapat terjual sebanyak oleh *consignee* dilaporkan dan dikirim kepada *consignor*.

Tabel 4.7

Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Consignor(menurut metode buku			Consignee		
	Uraian	Debit	Kredit	Uraian	Debit	Kredit
1. Pengiriman 200 unit Tv	Barang konsi Persedian	1.200	1.200	Tidak dijurnal		
2. Pembayaran ongkos kirim Dan beban asuransinya	Barang kons Kas	15	15	Tidak dijurnal		
3. Penjualan 1.250 unit Tv	Tidak dijurnal			Kas Penj.kons	1.500	1.500
4. Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal			Brg.komisi Kas	5	5
5. Perhitungan komisi 30%×1.500	Tidak dijurnal			Brg.komisi Pendp.kmsi	450	450
6. Pengiriman hasil penjl: Hal.penj. Kons 1.500 Kmsi.pnj 450 Bbn prom 5 <u>(455)</u> Jml.yg.hrus ddisetor 1.045	Kas Komisi penj. Beban prom Penj.kons	1.045 450 5	1.500	Brg.komisi Kas	1.045	1.045
7. Menct.HPP & Penyesuaian Beban(lihat tabel)	BPP kons. Bi.penj.kons Brg konsi.	700 12.5	762.5	Tidak dijurnal		

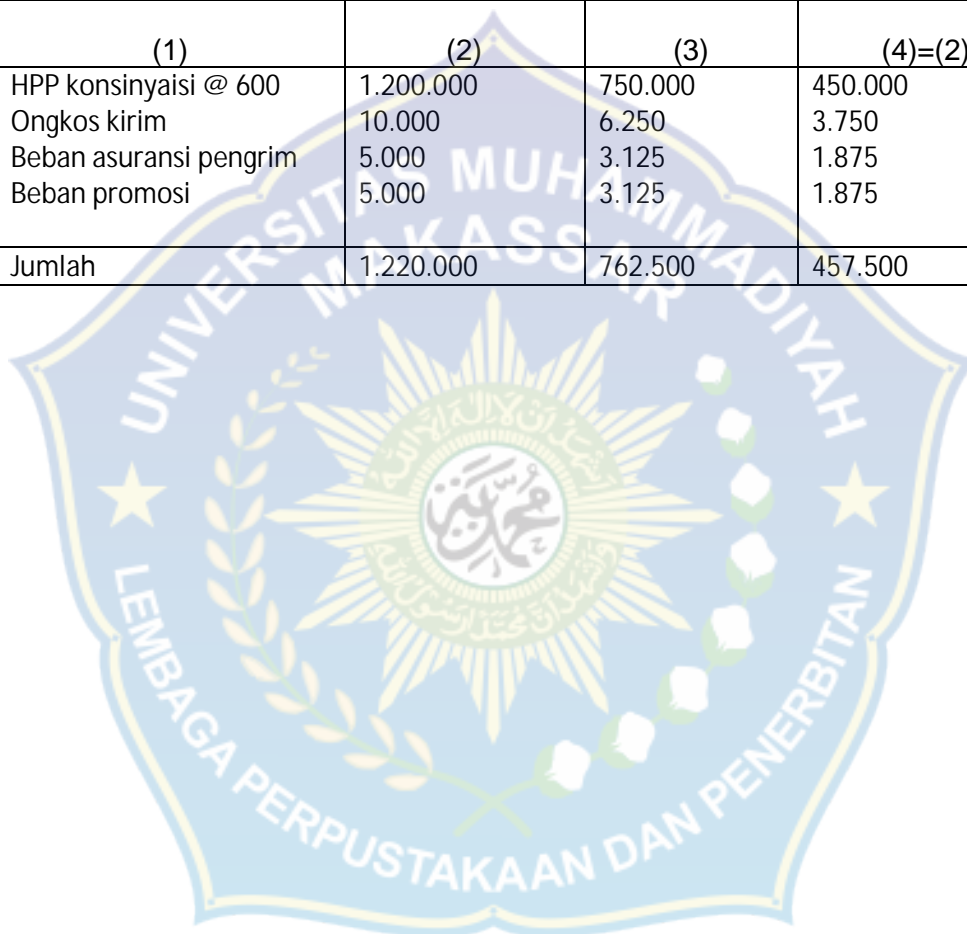
Tabel 4.8
Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara tidak terpisah dari
penjualan regulerinya (dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Consignor (menurut metode buku)			Consignee		
	Uraian	Debit	Kredit	Uraian	Debit	Kredit
1. Pengiriman 200 unit Tv	Brg.konsi.BK Persediaan	1.200	1.200	Tidak dijurnal		
2. Pembayaran ongkos dan beban asuransinya	ongkos.kirim kas	15	15	Tidak dijurnal		
3. Penjualan beban promosi	Tidak dijurnal			Kas Penjualan Hpp/pmbli Utg.ke.consr	1.500 1.450	1.500 1.450
4. Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal			Utg.ke.consr Kas	5	5
5. Perhitungan komisi 30%×1.500	Tidak dijurnal			Tidak dijurnal		
6. Pengiriman hasil penj: hasil penj 1.500 Koms penj 450 Bbn prom 5 (455) Jml.yg hrs distor 1.045	Kas Komisi penjln Beban promsi Penjualan	1.045 450 5	1.500	Utangke consr Kas	1.045	1.045
7. Menct.HPP & penyesuaian beban (lihat tabel)	Harga.pkk.penjl Bi.kons.dtnkn Ongkos.kirim Bbn.asuransi Bbn.promosi Brg.kons	750 7,5	3,75 1.875 1.875 750	Tidak dijurnal		

Tabel 4.9

Perhitungan Alokasi harga penjualan dan beban-beban Kepada 1.250 Tv yang terjual dan 750 Tv yang belum terjual(dalam ribuan rupiah)

Uraian	Jumlah yang dikirim 2.000 (100%)	Jumlah yang terjual 1.250 (62,5%)	Jumlah yang belum terjual 750 (37,5%)
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)-(3)
HPP konsinyaisi @ 600	1.200.000	750.000	450.000
Ongkos kirim	10.000	6.250	3.750
Beban asuransi pengirim	5.000	3.125	1.875
Beban promosi	5.000	3.125	1.875
Jumlah	1.220.000	762.500	457.500



4. Hasil Evaluasi Perlakuan Akuntansi Pendapatan dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi Pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya

Berdasarkan hasil penelitian penulis di perusahaan, perlakuan pendapatan penjualan konsinyasi lebih mengacu pada konsep realisasi. Dimana pendapatan dari penjualan tersebut akan diakui perusahaan apabila benar-benar terjadi penjualan atau aktivitas pelayanan pemberian jasa dan perpindahan hak milik dengan bukti yang objektif. Jadi, perlakuan pendapatan terjadi pada saat penerimaan kas atau setara kas. Dengan kata lain PT. Diva Indo Sulawesi Raya menerapkan *cash basis* sebagai dasar perlakuan pendapatan, karena perusahaan lebih menitik beratkan pada keseimbangan pendapatan dan beban yang terjadi bersamaan.

Dalam penjualan konsinyasi jumlah pendapatan yang dicatat oleh PT. Diva Indo Sulawesi Raya adalah pendapatan yang ditetapkan dalam kontrak atau perjanjian lainnya yang dibuat dan langsung diakui sebagai pendapatan pada saat disetujuinya kontrak. Begitu pula dengan beban-beban yang disetujui dan berhubungan dengan pendapatan, juga ditentukan besarnya bersamaan dengan terjadinya pendapatan tersebut.

Oleh karena itu, kegiatan yang sangat penting dalam proses perlakuan pendapatan penjualan konsinyasi karena pendapatan diakui hanyalah setelah *consignor* menerima pemberitahuan penjualan dan dilakukan pengiriman kas dari *consignee*. Dalam penjualan barang tersebut. *Consignee* memiliki kewajiban untuk menyerahkan jumlah hasil bersih kepada *consignor*. *Consignor* secara teratur menerima dari *consignee* sebuah laporan penjualan yang isinya penjelasan barang

dagang yang diterima, dijual beban yang dapat dikenakan dari konsinyasi, serta kas yang dikirimkan. Pendapatan kemudian diakui oleh *consignor*.

Pengakuan pendapatan pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya telah sesuai PSAK No. 23, dimana kondisinya sebagai berikut:

1. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal
2. Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan
3. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal.
4. Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

Dari hasil penelitian diperusahaan, perusahaan telah memenuhi standar sesuai dengan PSAK No. 23, dan dapat dikatakan perusahaan telah mengakui pendapatan sebagai mestinya serta harus mengungkapkan kebijakan akuntansinya yang dimuat. Untuk menentukan tingkat penyelesaian transaksi penjualan. Dan metode pendapatan apapun yang dipilih perusahaan, konsisten dalam penggunaan adalah perlu agar dapat menyelesaikan daya banding operasi perusahaan dari periode ke periode.

Penelitian dilakukan oleh Saftaji Mokhamad.K (2012), dalam penelitiannya berjudul dalam Tinjauan Prosedur Penjualan Konsinyasi Pada *Blossom Factory Outlet*, Dimana kebijakan akuntansi yang disepakati tersebut telah sesuai dengan teori yang ada, dengan melakukan perjanjian penjualan, dilanjutkan dengan dilakukannya

prosedur penerimaan barang, lalu dilakukannya proses penjualan barang kepada konsumen dan dilakukan penjualan konsinyasi tersebut, pada pelaksanaannya perbedaan pendapat dan keinginan untuk perjanjian komisi yang harus disepakati oleh kedua belah pihak menjadi masalah untuk mencapai mufakat.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. PT. Diva Indo Raya Sulawesi telah memenuhi standar akuntansi sesuai PSAK No. 23 mengenai perlakuan pendapatan, dan dapat dikatakan perusahaan telah mengakui pendapatan yang dihasilkan dari penjualan konsinyasi.
2. Pendapatan dan beban penjualan konsinyasi PT. Diva Indo Sulawesi raya yang ditetapkan dalam kontrak atau perjanjian lainnya yang langsung diakui sebagai pendapatan dan beban pada saat disetujuinya kontrak.

B. Saran

Secara keseluruhan perlakuan pendapatan dan beban atas penjualan konsinyasi pada PT. Diva Indo Raya Sulawesi telah sesuai dengan Standar PSAK NO 23. Sehingga saran dari penulis terhadap perusahaan adalah agar terus menjaga sistem kerja yang baik dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Dan diharapkan untuk peneliti selanjutnya supaya menambah waktu penelitian dan memperoleh data yang lebih lengkap dari tempat penelitiannya guna menunjang dan membantu peneliti dalam penyusunan laporan hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriyanto, 2014. *Akuntansi Keuangan I. Modul*. Rokan Hulu
- Abdul, Halim, 2015. *Auditing: dasar-dasar audit laporan keuangan, edisi kelima*, Yogyakarta: unit penerbit dan percetakan STIM YKPN
- Andaki dkk, 2015. Analisis Perbandingan Pengakuan Pendapatan dan Pembebanan Biaya Menurut Standar Akuntansi Keuangan dan Undang-Undang Perpajakan Pada Perusahaan Jasa Konstruksi (studi Pada PT. Anugrah Adyatama Jakarta). *Jurnal EMBA. Vol.3*
- Ajengtita. 2010. Pengakuan pendapata penjualan konsinyasi PSAK NO. 23 Jurnal Ekonomi Bisnis Vol.2(online) <https://diajengtita.wordpress>. Diakses 20 April 2018
- Anggraeni ayu,D, 2016. Rancang Bangun Aplikasi Pencatatan Penjualan Konsinyasi Pada PT. Semesta Nustra Distrindo. *Jurnal JSIKA*, (Online), Vol.5, No.8, (<https://jurnal.stikom.edu>), diakses 20 april 2018
- Amiruddin Ahmad, 2014. Tinjauan Yuridis Kerjasama Konsinyasi Antara Distribution Aotlet (Distro) Dengan Supplier. *Jurnal Ilmu Hukum*
- Bahri Syaiful, 2016. *Pengantar Akuntansi. Edisi 1*.Yokyakarta: ANDI
- Hidayat, Andi K. 2012. *Analisis Pengnaan Pajak Pertambahan Nilai Atas Transaksi Konsinyasi Sesuai Dengan Konsep Penyerahan*. Universitas Indonesia. Depok
- Halim Amdul, 2015. *Akuntansi Keuangan Lanjuta*. Jakarta
- Hadori Yunus, Hartanto. 2011. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. yogyakarta
- Ikatan Akuntansi Indonsia, 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*: Jakarta
- Jusup, A, H. 2011. *Akuntansi (6 ed)*, Yogyakarta: sekolah tinggi ilmu ekonomi. YKPN
- Kalesaran, Tanti. 2013. Analisis pengakuan dan pengukuran pendapatan pada PT. bank perkreditan rakyat (BPR) millennia berdasarkan PSAK NO. 23 *Jurnal EMBA*, (online), vol 1 no. 3 (<https://ejournal.unsar.ac.id>) 20 April 2018s
- Komang Rindika F.P. (2012) Wanprestasi Dalam Plaksanaan Perjanjian Konsinyasi Minuman Brarkohol Golongan C Di AJ Shop Sanur.*Jurnal Ilmu Hukum*

- Manurung Maria Elvy, 2011. *Akuntansi Dasar (Untuk Pemula)*. PT. Gelora Aksara Pratama : Erlangga.
- Mukhlisa Nurul dan Mairijani, 2013. Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Syariah. *Jurnal INTEKNA*, (Online), No.1 (<https://ejurnal.poliban.ac.id>), diakses 22 April 2018
- Nurhatasa Agusmala, 2013. Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Serta Kaitanya Terhadap Insentif Karyawan Pada Rumah Sakit Medika Permata Hijau. *Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia*, (online), Vol.8. No.2, (<http://scholar.goole.co.id>), diakses 10 Februari 2018)
- Nurjamal, M. Fahmi. 2014. *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada SNSD Shop*. Universitas Komputer Indonesia. Bandung
- Pura Rahman, 2013. *Pengantar Akuntansi 1*. PT. Gelora Aksara Pratama : Erlangga.
- Pujianto, 2012. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Buku Dengan Konsinyasi Berbasis Client/Server. *Jurnal Informatika*, (online), vol 12, No.2, (<https://scholar.goole.co.id>), diakses 10 Februari 2018
- Rismansyah dan Safitri N, 2015. Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban PT wahana Bumi Riau Cabang Palembang. *Jurnal Media Wahana Ekonomi* Vol.2.
- Rachmawati. 2015. Analisis Perlakuan Akuntansi Pendapatan Premi Asuransi Berdasarkan PSAK NO 23 Pada PT. Asuransi Jasa Indonesia (Persero) Cabang Batam. *Journal Universitas Maritime Raja Ali Haji*, Batam
- Rahmawati Dian Imelda. 2014. Evaluasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Penyajiannya Pada Laporan Laba Rugi Pada PT. Matahari Department Store Sidoarjo. *Jurnal Analisa* Vol. 3 No. 2
- Rudianto, 2012. *Pengantar Akuntansi*: Jakarta, Penerbit Erlangga Adaptasi IFRS.
- Reni Yenrawati, 2008, *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Yogyakarta Ekonisia
- Rosalie Eugenia, Budiarmo.s. 2017. Analisis Pengakuan Pendapat dan Beban Menurut PSAK NO.28 Pada PT. Asuransi Tri Prakarta Cabang Manado. *Jurnal Accountability*. (Online), Vol.6, No.1, (<https://scholar.goole.co.id>), diakses 12 Februari 2018)
- Sumartono Linda. 2010. Perlakuan Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada PT. Wijaya Karyawan (Persero), Tbk. Dan Entitas Anak Terhadap Kewajiban Penyajian Laporan Laba Rugi Berdasarkan PSAK No.23 Revisi. *Jurnal FinAcc*, (online), Vol.1, No.9, (<https://scholar.goole.co.id>), 13 Februari 2018)

Syarifah Laila, 2017. Wadah Berbagai Pengetahuan Sebagai Variabel Pembantu Dalam Menentukan Strategi Bisnis Konsinyasi Pancake Durian Medan. *Jurnal Ekobisman*, (online), Vol.2.No.2, (<https://scholar.google.co.id>), diakses 13 Februari 2018

Saftaji Mokhamad.K, 2012. Tinjauan atas prosedur penjualan konsinyasi pada blossom factory outlet. *Jurnal UNIKOM*. Vo.1, No.2



L

A

M

P

I

R

A

N



PEDOMAN WAWANCARA

A. Tujuan:

Untuk mengetahui perlakuan akuntansi pendapatan dan beban atas penjualan konsinyasin pada PT. Diva Indo Sulawesi Raya

B. Sejarah PT. Diva Indo Sulawesi Raya

C. Struktur organisasi

D. Visi dan Misi

E. Identitas Diri:

1. Nama :
2. Jabatan :
3. Agama :
4. Pekerjaan :
5. Umur :
6. Alamat :
7. Pendidikan terakhir :

F. Pertanyaan

1. Bagaimana perjanjian antara consignee dengan consignor?
2. Bagaimana sistem yang diperlukan antara consignee dengan consignor?
3. Bagaimana perlakuan pendapatan terhadap barang konsinyas?
4. Bagaimana perlakuan beban terhadap barang konsinyasu?
5. Bagaimana perlakuan akuntansi terhadap penjualan konsinyasi?
6. Apa metode pengakuan pendapatan yang dipakai oleh perusahaan?

DOKUMENTASI



Riwayat Hidup

Rahmawati adalah penulis skripsi ini. Penulis anak kandung dari pasangan bapak **Momo** dan ibu **Sitti Amang** sebagai anak terakhir dari tiga bersaudara. Penulis di lahirkan di Manyamba pada tanggal 28 Juni 1993. Dan saat ini penulis dan keluarga menetap di Manyamba, Sulawesi Barat. Berikut riwayat pendidikan penulis:

Tahun 2002-2007 : SDN 39 Manyamba

Tahun 2007-2010 : MTS. Muhammadiyah Pellattoang

Tahun 2010-2013 : SMKN 2 Majene

Tahun 2014-2019 : Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi.

Dengan ketekunan, motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha penulis berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul “ **Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus PT. Diva Indo Sulawesi Raya**”

RiwayatHidup



Rahmawati adalah penulis skripsi ini. Penulis anak kandung dari pasangan bapak **Momo** dan ibu **Sitti Amang** sebagai anak terakhir dari dua bersaudara. Penulis di lahirkan di Manyamba pada tanggal 28 Juni 1993. Dari saat ini penulis dan keluarga menetap di Manyamba, Sulawesi Barat.

Berikut riwayat pendidikan penulis:

Tahun 2002-2007 : SDN 39 Manyamba

Tahun 2007-2010 : MTS. Muhammadiyah Pellattoang

Tahun 2010-2013 : SMKN 2 Majene

Tahun 2014-2019 : Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi.

Dengan ketekunan, motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha penulis berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul “**Perlakuan Akuntansi Pendapatan Dan Beban Atas Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus PT. Diva Indo Sulawesi Raya)**”