

**AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI TERHADAP PEROLEHAN LABA
PADA PERUSAHAAN SURYA TOPAN BANJARBARU****Suzi Suzana**

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan konsep ilmu akuntansi penjualan konsinyasi dimana pencatatan selama ini perusahaan Surya Topan membuat laporan secara sederhana tentang barang-barang konsinyasi yang dikeluarkan

Tehnik analisis yang digunakan dalam penelitian ini analisis deskriptif kualitatif yakni menguji dan menganalisis data dengan perhitungan angka-angka dan kemudian melakukan perbandingan serta menarik kesimpulan.

Hasil Penelitian analisis terhadap Akuntansi Penjualan Konsinyasi Atas Perolehan Laba diantara Pencatatan yang dilakukan perusahaan telah tersaji ketidak jelasan perolehan Laba, sedangkan dengan Metode terpisah (Neto) jelas Perolehan Laba lebih besar karena beban biaya sedikit dibanding dengan Metode Tidak Terpisah (Bruto)

Kesimpulan untuk meningkatkan laba perusahaan dalam penjualan konsinyasi harus menggunakan metode Neto karena perolehan labanya sangat signifikan dapat meningkat. Saran dalam transaksi penjualan konsinyasi yang dilakukan dengan tepat dan akurat, dapat membantu manajemen dalam menentukan pengambilan keputusan yang tepat untuk perolehan laba perusahaan.

Kata Kunci : *Akuntansi Penjualan, Konsinyasi dan Perolehan Laba*

Latar Belakang

Dalam suasana bisnis seperti sekarang ini perusahaan harus mampu menjadi mitra kerja yang handal bagi para pelanggan ditengah persaingan yang semakin ketat. Bagi perusahaan ini keberadaan perusahaan-perusahaan baru sebagai ancaman bagi mereka, karena adanya persaingan yang akan menghambat pendapatan perusahaan, sehingga perusahaan yang tidak melakukan kegiatan secara efektif dan efisien akan mengalami kesulitan dalam pertumbuhan kelangsungan hidup perusahaan.

Kita mengenal adanya beberapa perjanjian yang ada dalam praktek bisnis mempunyai sebutan nama tertentu, tetapi tidak diatur di dalam Peraturan Perundang-undangan, Salah satu Pejanjian tak bernama yang populer di dunia kerjasama dan bisnis adalah perjanjian konsinyasi atau yang biasa disebut perjanjian bagi hasil atau bisa juga disebut titip-jual. Pada prinsipnya perjanjian kerjasama dengan sistem konsinyasi ini tidak diatur secara khusus dalam PSAK tetapi masih ada hubungannya dengan PSAK no. 23/2017 dan mengenai bentuk dan isi perjanjian diserahkan kepada kesepakatan pihak yang melakukan perjanjian tersebut.

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor* (Halim, 2015) Penjualan yang dilakukan dengan sistem konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memperluas daerah pemasaran (Waluyo, 2014). Kewajiban pihak komisioner adalah harus mengirimkan laporan berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi. Laporan ini disebut sebagai perkiraan penjualan konsinyasi (*account sales*). Laporan ini berisi informasi mengenai

barang konsinyasi yang diterima, barang konsinyasi yang dijual, harga jual, biaya penjualan, jumlah yang terhutang, jumlah komisi yang diterima pihak komisioner dan jumlah (uang) yang dikirimkan.

Penjualan konsinyasi sangatlah penting bagi Perusahaan Surya Topan Banjarbaru selain mendapat keuntungan dari sisi konsinyi seperti modal yang dikeluarkan tidaklah besar dan biaya operasional yang berkaitan dengan penjualan ditanggung oleh konsinyor. Perusahaan juga mendapatkan laba apabila berhasil menjual produk yang dititipkan dan yang terpenting ialah perusahaan tidak dibebani resiko kerugian apabila gagal dalam menjual produk yang dititipkan kepada pihak komisioner/konsinyi, hal ini dikuatkan dengan penelitian dari Cici Tria Fauziah Ritonga (2016) dari hasil penelitiannya menunjukkan penerapan akuntansi penjualan konsinyasi oleh PT.Surya Putra Sumatra pada komisioner AB Motor lebih banyak menghasilkan laba dibanding dengan komisioner lainnya.

Jika pengamanat/konsinyor membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka pencatatan harus diselenggarakan secara terpisah dengan metode neto dari transaksi penjualan reguler atau dicatat dengan metode bruto.sejalan dengan penelitian Darmawati, 2018 yang mengatakan sebaiknya mencatat penjualan konsinyasi dilakukan sesuai dengan PSAK no.23 yaitu pencatatan dengan metode laba terpisah, untuk memudahkan PT.Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar dalam menghitung laba yang didapat dari penjualan konsinyasi.

Prosedur penjualan reguler berbeda dengan prosedur penjualan konsinyasi dari segi pengakuan, pencatatan, dan pelaporan. Didalam penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru terdapat beberapa hal yang tidak sesuai. Pada saat penjualan terjadi perusahaan sudah melakukan pencatatan akuntansi secara terpisah yaitu pemisahan

antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi. Tetapi biaya-biaya yang dikeluarkan tidak dibebankan secara konsisten, dalam penjualan, dibebankan kepada penjualan reguler sehingga perolehan laba penjualan konsinyasi menjadi tidak akurat. Dan selama ini perusahaan dalam melakukan pencatatan tidak menggunakan metode apapun, yang digunakan perusahaan dalam prosedur akuntansi penjualan konsinyasi adalah hanya pencatatan terpisah dari hasil penjualan setelah dikurangi komisi. untuk komisioner.

Rumusan Masalah

Bagaimana akuntansi penjualan konsinyasi atas perolehan laba pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru yang seharusnya ?

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis akuntansi penjualan konsinyasi atas perolehan laba pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru

Manfaat Penulisan

1. Memberikan alternatif metode yang dapat diterapkan oleh perusahaan mengenai akuntansi penjualan konsinyasi.
2. Menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis lainnya mengenai akuntansi atas penjualan konsinyasi baik dalam hal teori maupun praktek yang dilakukan oleh perusahaan.

Kajian Teoritis

1. PSAK 23 tahun 2017

Ikatan Akuntan Indonesia, 2017 (PSAK no.23 tahun 2017), dicontohkan ilustrasikan bahwa penjualan konsinyasi ketika pembeli (penerima) berjanji untuk menjual barang untuk kepentingan penjual (pengirim), pendapatan diakui oleh penjual, ketika barang dijual oleh penerima ke pihak

ketiga. Ketika ketidakpastian itu timbul dari kolektibilitas dari jumlah tertentu yang telah masuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak bisa terjual lagi maka akan jumlah tersebut akan dimasukkan sebagai beban tahun berjalan. Kondisi umum bisa terjadi dimana entitas mengakui pendapatan lebih cepat atau mengakui lebih lambat daripada saat penjualan/ penyerahan barang.

2. Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut Darsono (2014) konsinyasi dapat diartikan sebagai penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Menurut Nurjamal (2014) konsinyasi adalah barang dari *supplier* diberikan kepada pemilik toko untuk dijual kepada pembeli.

Menurut Afriyanto (2014), penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain untuk menjual barangnya dengan pemberian komisi tertentu. Menurut Hidayat (2012), konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu. Pemilik barang yang menitipkan barang disebut *consignor* (pengamanat), sementara pihak yang dititipkan barang disebut *consignee* (komisioner).

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

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

- a. Pengamanat (*consignor*) adalah pihak yang menitipkan barang atau pemilik barang. Pengamanat akan tetap mencatat barang yang dititipkannya sebagai persediaan selama barang yang

dititipkan belum terjual atau menunggu laporan dari komisioner.

- b. Komisioner (*consignee*) adalah pihak yang menerima titipan barang.

Atas penjualan barang tersebut, pihak *consignor* menetapkan penyerahan hak atas barang dan juga hasil penjualan. Bagi *consignor* barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan persyaratan tertentu bisa disebut sebagai barang-barang konsinyasi (*consignment out*), sedangkan bagi pihak penerima barang-barang ini disebut dengan barang-barang komisi (*consignment in*).

3. Syarat Penjualan Konsinyasi

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

4. Metode Pencatatan Konsinyasi

Dalam prinsipnya pendapatan pada konsinyasi diakui saat penjualan terhadap barang-barang konsinyasi dilakukan oleh komisioner kepada pihak ketiga. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka pencatatannya harus diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan reguler. Bagi pihak pengamanat, jika laba atas penjualan konsinyasi harus ditetapkan tersendiri,

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

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

2. Metode bruto yaitu transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara tidak terpisah dari transaksi-transaksi penjualan biasa.

5. Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yendrawati (2018), pengamanat mencatat setiap transaksi pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dalam rekening barang konsinyasi, pengamanat hanya mencatat jurnal saat menitipkan barang ke komisioner dan saat menerima laporan konsinyasi serta uang dari komisioner. Setiap jurnal yang dibuat oleh pengamanat pasti ada rekening barang konsinyasi baik di debit maupun kredit. Komisioner hanya membuat jurnal saat menjual barang konsinyasi, mengeluarkan biaya-biaya yang berhubungan dengan konsinyasi termasuk saat mencatat pendapatan komisi dan pengiriman uang ke pengamanat) dan setiap jurnal yang dibuat oleh komisioner pasti ada rekening barang komisi baik di debit maupun kredit.

2.2 Penelitian Terdahulu

1. Indah Deryani Rahman (2014) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi Studi Kasus pada PT. Bhakti Perkasa Samarinda”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pencatatan akuntansi Konsinyasi. Hasil Penelitian bagaimana perusahaan mencatat penerimaan, penjualan barang konsinyasi, pelaporan dan pembayaran kepada consignor dan untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyajikan perkiraan konsinyasi di perusahaan dan perhitungan laba rugi, tentang penerapan akuntansi konsinyasi di perusahaan, dapat disimpulkan bahwa pada perusahaan telah mencoba

- menerapkan akuntansi konsinyasi, namun belum seluruhnya mengikuti prinsip akuntansi berlaku umum.
2. Jamyla dan Evi Lestari (2011) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Rajawali Nusindo Palembang” Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana pencatatan dan kendala yang dihadapi perusahaan dalam pencatatan akuntansi konsinyasinya. Berdasarkan hasil observasi dan penganalisaan menunjukkan bahwa laba yang diperoleh perusahaan terlihat lebih besar daripada seharusnya. Selain itu penjualan reguler dan penjualan konsinyasi selama ini yang dilakukan belum terlihat jelas mana yang lebih besar hasilnya. Sebaiknya perusahaan melakukan pencatatan terpisah antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi dan memasukkan biaya pengiriman dalam pencatatan.

3.1. Jenis Penelitian

Penulis menggunakan metode penelitian deskriptif, karena penulis membutuhkan penggambaran untuk menemukan fakta dengan interpretasi yang tepat. Desain penelitian analitis ditujukan untuk mengadakan interpretasi yang lebih tepat dalam hubungan-hubungan dengan pengumpulan data. tentang akuntansi penjualan konsinyasi.

3.2. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data Deskriptif kualitatif yaitu, penyajian data yang berasal dari rumusan masalah dilakukan analisa dengan menggunakan pendekatan yang didasarkan pada teori-teori yang ada, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Akuntansi Penjualan Konsinyasi Atas Perolehan Laba.

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

Perusahaan Surya Topan Banjarbaru merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor makanan kecil yaitu penjualan Es Cream Walls. Pada tahun 1997 dibentuk dengan beberapa surat perizinan dari Departemen Perdagangan dan Perindustrian Lokal.

4.2. Hasil Penelitian

Kendala yang dihadapi perusahaan dalam pencatatan akuntansi konsinyasi, berdasarkan hasil observasi dan penganalisaan menunjukkan bahwa laba yang diperoleh perusahaan tidak terlihat jelas, dikarenakan selama ini perusahaan tidak menerapkan metode dalam penjualan konsinyasi. Penjualan reguler dan penjualan konsinyasi selama ini sudah dilakukan terpisah tetapi tidak menggunakan metode dalam pencatatan perolehan laba. Sebaiknya perusahaan melakukan pencatatan dengan metode terpisah untuk penjualan konsinyasi dan memasukkan biaya yang terkait dengan penjualan konsinyasi.

Berikut rekapitulasi laporan perolehan laba pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru :

Tabel 4.1 Rekapitulasi Penjualan

| Periode Minggu | Penjualan | Komisi | Pendapatan |
|----------------|------------|------------|------------|
| I | 13.964.300 | 2.586.009 | 11.378.291 |
| II | 16.172.000 | 3.013.775 | 13.158.225 |
| III | 15.156.000 | 2.853.980 | 12.302.020 |
| IV | 23.620.000 | 4.434.710 | 19.185.290 |
| Total | 68.912.300 | 12.888.474 | 56.023.826 |

Sumber : Data Diolah

4.3. Pembahasan

Akuntansi Penjualan Konsinyasi Atas Perolehan Laba yang seharusnya

1). Pencatatan Penjualan Konsinyasi
 Pencatatan akuntansi yang sesuai metode dalam perjanjian konsinyasi pengamanat mengirimkan barang dagangan kepada komisioner dan setuju untuk menjual dan menjaga barang tersebut. Kas yang telah diterima dari konsumen dikirim kepada pengamanat setelah dikurangi biaya komisi dan semua biaya yang dikenakan.

Tabel 4.2 Laporan Perhitungan Penjualan Konsinyasi dari komisioner

| | | |
|-----------------|------------------|-----------------|
| Penjualan : | | Rp.68.912.300,- |
| Dikurangi : | | |
| Biaya transport | Rp. 1.000.000 | |
| Biaya pemasaran | Rp. 600.000,- | |
| Komisi : | Rp. 12.888.474,- | |
| | | Rp.14.488.474,- |
| Jumlah Diterima | | Rp.54.423.826,- |

Sumber : data diolah

a. **Jurnal oleh pengamanat dengan metode terpisah (neto) :**

(Saat Penyerahan Barang)

1. Barang konsinyasi keluar Rp.26.114.500,-
 Persediaan Rp.26.114.500
 Barang konsinyasi keluar Rp. 850.000
 Kas 50.000

Tanggal 31 Juli :

Kas Rp. 54.423.826,-
 Barang konsinyasi keluar Rp. 14.488.474,-
 Penjualan konsinyasi Rp. 68.912.400,-

**)pendapatan Konsinyasi = Penjualan (Harga Pokok + Biaya)*

Apabila Ada Sisa dari persediaan misal Rp. 17.500.000

Biaya ditanggihkan atas biaya transport & Pemasaran = (Total Biaya / Persediaan Barang = Rp 100.000,-

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

Jurnal : Persediaan 17.500.000,-
 Biaya Ditanggihkan 100.000,-
 Barang Konsinyasi Keluar Rp.17.600.000,-
 Berikut Laporan Laba Rugi dengan Metode Terpisah beserta jurnal :

Jurnal :
 Barang konsinyasi eluar Rp. 27.459.426
 Pendapatan konsinyasi Rp.27.459.426

Jurnal oleh pengamanat dengan metode tidak terpisah(broto) :

a).Tanggal 2 Juli 2021:

Harga pokok penjualan Rp. 40.564.500

Persediaan Rp.40.564.500,-

Biaya Lain-lain (Pengamanat) Rp. 850.000,-

Kas Rp.850.000

Jurnal : Kas Rp. 30.559.426,-
 Pendapatan Rp. 30.559.426,-

.Penyajian Lapora Laba Rugi Perbandingan dengan Metode Bruto dan Neto yaitu sbb :

Tabel 4.3 Perusahaan Surya Topan
Laporan Laba Rugi Perbandingan
Metode Tidak Terpisah (Bruto) dan
Terpisah (Neto)
Periode 31 Juli 2021

| Metode Bruto | | Metode Neto |
|----------------------------------|----------------|----------------|
| Penjualan Reguler | 34.765.000 | |
| Penjualan Konsinyasi | Rp 68.912.400 | 68.912.400 |
| | Rp 103.677.400 | |
| Harga Pokok Penjualan | | |
| Persediaan (awal) | 28.950.000 | 14.500.000 |
| Pembelian | 12.957.000 | 12.957.000 |
| Potongan Tunai Pembelian | 1.342.500 | |
| Retur & Pot Pembelian | - | - |
| | 1.342.500 | 1.342.500 |
| | 11.614.500 | 11.614.500 |
| | 40.564.500 | 26.114.500 |
| Biaya Angkut Pembelian | - | - |
| Hrg Pokok Brg Tersedia dijual | 40.564.500 | 26.114.500 |
| Persediaan Akhir | - | - |
| Harga Pokok Penjualan | 40.564.500 | 26.114.500 |
| Laba Kotor Penjualan | 63.112.900 | 42.797.900 |
| Biaya Operasi | 32.553.474 | 15.338.474 |
| Laba Bersih Operasi | 30.559.426 | 27.459.426 |
| Biaya diluar operasi | - | - |
| Laba Bersih sebelum Pajak | 30.559.426 | 27.459.426 |

Sumber : Data diola

Kesimpulan

- Hasil penelitian ini tentang pen

- catatan akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan akuntansi penjualan konsinyasi pada Perusahaan Surya Topan dimana membuat laporan secara sederhana tentang barang-barang konsinyasi yang dikeluarkan, Setelah dilakukan analisis terhadap Akuntansi Penjualan Konsinyasi Atas Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan diantara Pencatatan yang dilakukan perusahaan adanya ketidak jelasan perolehan Laba, sedangkan dengan Metode terpisah (Neto) jelas Perolehan Laba lebih besar karena beban biaya sedikit dibanding dgn Metode Tidak Terpisah (Bruto)

Saran :

Perusahaan dalam meningkatkan laba dengan penjualan konsinyasi bisa menggunakan metode neto karena perolehan labanya sangat signifikan dapat meningkat.

Barang yang terjual dan barang konsinyasi yang masih dalam persediaan serta pada akhir periode dapat dilakukan perhitungan terhadap saldo barang yang ada digudang,

DAFTAR PUSTAKA

- Aas Rianti Ningrum (2018), Analisis Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dalam Menentukan Laba Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Tani Wilis Sendang Tulungagung
- Afriyanto. 2014. *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Modul. Rokan Hulu
- Ayu Khumairo, 2019, Faktor-faktor Yang Mempertimbangkan Konsinyor Dalam Sistem Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus Pada Industri Kue Basah Kota Malang)
- Cici Tria Fauziah Ritonga (2016) Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi
- Darmawati (2018) Analisis Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar.
- Hidayat, Andri K. 2014. *Analisis Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai Atas Transaksi Konsinyasi Sesuai Dengan Konsep Penyerahan*. Skripsi. Universitas Indonesia. Depok,

- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), 2017, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan nomor 23 tahun 2017, Salemba Empat, Jakarta.
- Indah Deryani Rahman, 2014, Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi Studi Kasus pada PT. Bhakti Perkasa Samarinda.
- Lestari, Evi dan jamiyla. 2011. *Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi*. Jurnal. Poltek Darussalam
- Natalia, Dessy dan Rika.K.E. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*. Jurnal STI MDP
- Nurjamal, M. Fahmi. 2014. *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada SNSD Shop*. Universitas Komputer Indonesia. Bandung.