

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan Konsinyasi

2.1.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus Halim (2015:65) Penjualan Konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consigner*/pengamat menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*.

Secara umum definisi penjualan dapat di artikan sebuah usaha yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan terdiri dari berapa jenis, antara lain.

a. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan di mana pembayaran atas produk atau jasa yang telah diberikan oleh pihak penjual dilakukan secara tunai.

b. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan di mana pembayaran atas produk atas jasa yang telah diberikan akan dibayar oleh pihak pembeli untuk jangka waktu yang tertentu.

c. Penjualan cicilan

Penjualan cicilan adalah kegiatan penjualan yang dilakukan oleh pihak penjualan di mana pembayaran atas pemberian produk atau jasa tersebut akan diterima dengan beberapa kali cicilan dengan menerima uang muka sebagai pembayaran pertama untuk melunasi sebagai utang pihak pembeli.

d. Penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi yaitu penyerahan barang oleh pemilik barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan yang diatur dalam sebuah perjanjian terkait pelaksanaan penjualan konsinyasi yang dibuat dan disetujui oleh kedua belah pihak yaitu pihak konsinyor (pihak yang menitipkan barang) dan pihak konsinyi (pihak yang menerima penitipan barang).

e. Penjualan sewa beli

Penjualan sewa beli yaitu di mana pihak pembeli bertindak sebagai penyewa untuk jangka waktu yang lama dan pada akhir masa sewa, sipenyewa akan diberikan suatu hak opsi yaitu hak untuk membeli barang tersebut atau menyewa langsung untuk memiliki barang tersebut.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) “konsinyasi dapat diartikan sebagai kegiatan penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran. Atas jasa penitipan barang tersebut, pemilik barang akan memberikan imbalan berupa komisi yang akan diterima oleh pihak yang dititipkan barang apabila barang tersebut terjual. Pihak yang menyerahkan barang(pemilik barang) disebut sebagai consignor atau konsiyor sedangkan pihak yang dititipkan barang (agen) disebut consignee atau konsinyi”. Berikut adalah pengertian penjualan konsinyasi menurut beberapa ahli yaitu sebagai berikut.

Ratnaningsih (2015:77) menyatakan bahwa “penjualan konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik ke pihak lain untuk di jual dengan harga dan syarat yang telah di atur dalam perjanjian.” Menurut Yunus dan Hernanto (2015:141), “konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tentu untuk dijual dengan memberikan komisi (tertentu).”

Menurut Maria (2011:16) “konsinyasi adalah pihak yang memiliki menitipkan barangnya kepada pihak lain untuk dijual dengan adanya penjualan tertentu.” Menurut Aliminsyah dan Padji (2008:77) pengertian konsinyasi adalah sebagai berikut :

Consignment (konsinyasi) Adalah barang-barang yang dikirm untuk dititpkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (*consignor*). Penerimaan titipan barang tersebut selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai kesepakatan.

Menurut Yendrawati (2008:98)”Konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.”

Berdasarkan beberapa pengertian penjualan konsinyasi diatas, maka dapat di simpulkan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang (konsinyor) dengan cara menitipkan barang kepada pihak kedua (konsinyi). Afriyanto (2014:148) juga menyatakan hal yang sama di mana pihak-pihak yang terlibat dalam konsinyasi adalah sebagai berikut:

1.Konsinyor (Consignor) adalah pihak yang menitipkan barang atau pemilik barang. Konsinyor akan tetap mencatat barang yang titipkannya sebagai persediaan selama barang yang dititipkan belum terjual atau menunggu laporan dari konsinyi.

2.Konsinyi (Consignee) adalah pihak yang menerima titipan barang.Penjualan konsinyasi dalam kegita sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan

2.1.2 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Menurut Halim (2015:65)

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

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

Menurut Yunus dan Harnanto(2015:142)

Karakter penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut.

1. Karena Hak milik barang-barang masih berada pada pengamat,maka barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamat. Barang-barang konsinyasi tidak boleh di perhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner(cogsignee)

2. Pihak pengamat(cogsignor) sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat consignee berhasil menjualnya kepada pihak ketiga,kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua pihak yang bersangkutan.
3. Pihak penerima barang dalam batas kemampuannya mempunyai keajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu.

Menurut Martani (2016:247)

Bahwa “barang konsinyasi akan tetap menjadi milik pemilik barang dan pemilik barang akan mencatat barang tersebut pada perediannya. Pihak penjual yang dititipkan barang tersebut tidak mengakui barang itu dalam persediannya. Pengungkapan yang memadai dalam laporan keuangan dilakukan oleh pemilik barang dengan mengungkapkan jumlah barang yang konsinyasikan.” Meskipun berdasarkan tujuannya tidak terdapat perbedaan antara penjualan konsinyasi dengan penjualan reguler yaitu keduanya bertujuan untuk menjual barang dagang kepada pihak ketiga (pihak pembeli) dan adanya perpindahan hak barang dari pihak penjual ke pihak pembeli. Namun pada prosesnya keduanya memiliki beberapa perbedaan pokok di mana adanya perpindahan barang dari tangan konsinyor kepada konsinyi bukan berarti adanya perpindahan hak atas barang tersebut.

Dari karakteristik diatas dapat di simpulkan perbedaan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler(penjualan biasa) adalah mengenai hak milik baarang-barang konsinyasi. Meskipun didalam penjualan konsinyasi terjadi perpindahan barabg dari pengamat kepada komisioner,namun hak milik barang-barang tersebut tetap pada pengamat. Hak milik barang konsinyasi tersebut baru akan pindah dari pengamatan apabila komisioner sudah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga, sedangkan untukpenjualan reguler,hak milik atas barang akan berpindah kepada pembelian pada saat terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang.

2.1.3 Keuntungan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus dan Harnanto (2015:142)

1.Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor terutama apabila:

- a. Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak tertentu dan belum terkenal.
 - b. Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan.
 - c. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
2. Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak consignee. Jadi, lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau dealer.
3. Harga eceran barang-barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat, demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang siap dipasarkan dan stok barang-barang tersebut.

Menurut Ratnaningsih (2010:161), keuntungan penjualan konsinyasi.

1. Pemasaran Produk yang Lebih Luas. Komisioner biasanya tidak mau menanggung resiko untuk membeli barang-barang tertentu, misalnya produk yang cepat menjadi usang atau kuno, tetapi mau menerimanya dengan perjanjian konsinyasi.
2. Pengendalian Atas Harga Jual Kepada Konsumen. Bila barang dagangan dijual langsung kepada komisioner, pengamanat akan mengalami kesulitan untuk menentukan dan mengendalikan harga jual barang-barang tersebut.
3. Resiko Kerugian yang Lebih Kecil Dalam Hal Komisioner Menderita Pailit. Karena hak atas barang tetap berada di tangan pengamanat, maka pengamanat mempunyai hak mengambil kembali semua barang yang belum terjual dan hak untuk menerima hasil penjualan barang pada saat komisioner dinyatakan pailit. Kreditur komisioner tidak mempunyai hak atas barang-barang komisi yang ada di tangan komisioner. Keadaan ini berbeda kalau barang-barang tersebut dijual langsung kepada komisioner.

2.1.4 Hak dan Kewajiban dalam Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu cara untuk memperluas pemasaran produk yang dimiliki pihak konsinyor, untuk memasarkan produknya kepada masyarakat luas dengan cara menitipkan barangnya kepada pihak konsinyi.

1. Hak konsinyi

- a. Berhak untuk mendapatkan komisi dan meminta penggantian atas beban-beban yang telah dikeluarkan nya sehubungan dengan penerimaan dan penjualan barang-barang konsinyasi.
- b. Berhak untuk memberikan jaminan kepada pelanggannya atas barang-barang komisi yang terjual, dan konsinyor wajib untuk menanggung beban jika adakerusakan atau mutu yang kurang baik barang-barang konsinyasi yang telah diberikan jaminan oleh konsiyir pada pelanggannya.
- c. Untuk menjamin pemasaran barang-barang konsinyasi, konsinyirberhar memberikan syarat-syarat pembayaran kepada pelanggan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang-barang yang sejenis, meskipun pengamat dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dinyatakan dalam perjanjian.

2. Kewajiban Konsinyi

- a. Melindungi keamana dan keselamatan barang-barang yang diterima dari pihak pengamat
- b. Mematuhi dan berusaha memaksimalkan mungkin untuk menjual barang-barang milik konsinyor sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian.
- c. Mengelolah secara terpisah baik dari segi fisik maupun administantif terhadap barang-barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat.
- d. Membuat laporan secara periodik tentang barang yang diterima, barang-barang yang berhasil di jual dab barang-barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian

2.2 Akuntansi dalam Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:146), penjualan konsinyasi mempunyai 2 (dua) metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak konsinyi (consignee) dan pihak konsinyor (consignee), yaitu:

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

Menurut Halim(2015:66) Ada dua cara yang dilakukan oleh pihak konsinyor dan pihak konsinyi untuk akuntansi penjualan konsinyasi.

1.Pencatatannya dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya.

1.Pencatatanya tidak terpisah dalam penjualan regulernya.

2.2.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyor

2.2.1.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi dengan Metode Laba Terpisah

.Menurut Halim (2015:66)”Apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan di debit untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan semua beban pengirimannya akan di kredit untuk menacatat harga pokok barang yang akandijual dan beban penjualannya.”

Tabel 2.1

Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Konsinyor (Pengamat)Dengan Metode Laba Terpisah

No.	Keterangan	Debit	kredit
1	Barang Konsinyasi –Pengiriman Barang Persediaan Barang Dagang (Pengiriman barang dagangan kepada konsinyi)	xxx	xxx
2	Barang Konsinyasi –Biaya Ongkos Kirim Kas (Pembayaran Ongkos Kirim)	xxx	xxx
3	Kas Penjualan Konsinyasi HPP Penjualan Konsinyasi Barang Konsinyasi -Biaya Ongkos Kirim Barang Konsinyasi –Penjualan (Penerimaan uang hasil penjualan dan laporan	xxx xxx xxx	xxx xxx

	pencatatan HPP)		
--	-----------------	--	--

Sumber :Halim (2015:68)

2.2.1.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyor dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut Halim (2015:66)

Apabila pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan di debit untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan akan di kredit untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan untuk mencatat penutupan saldo rekening pengiriman saldo rekening pengiriman barang konsinyasi ke rugi laba.

Tabel2.2

Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (Consignor) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

No.	Keterangan	Debit	kredit
1	Barang Konsinyasi –Pengiriman Barang Persediaan Barang Dagang (Pengiriman barang dagangan kepada konsinyi)	xxx	xxx
2	Barang Konsinyasi –Biaya Ongkos Kirim Kas (Pembayaran Ongkos Kirim)	xxx	xxx
3	Kas Penjualan Konsinyasi HPP Penjualan Konsinyasi Barang Konsinyasi -Biaya Ongkos Kirim Barang Konsinyasi –Penjualan (Penerimaan uang hasil penjualan dan laporan pencatatan HPP)	xxx xxx xxx	xxx xxx

Sumber: Halim(2015:66)

2.2.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyi

2.2.2.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyi dengan Metode Laba Terpisah

Menurut Halim (2015:66)

Apabila komisioner menggunakan metode laba terpisah, maka konsinyi harus membuat rekening barang komisi. Rekening ini akan di debit untuk semua beban yang ditanggung oleh konsinyor, dan akan di kredit untuk semua hasil penjualan barang-barang komisi. Saldo debitanya merupakan piutang kepada konsinyor dan saldo kreditnya merupakan utang kepada konsinyor. Dengan demikian, rekening barang komisi menunjukkan hak dan kewajiban antara konsinyor dan konsinyi.

Tabel 2.3

Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Kosinyi (Consignee)

Dengan Metode Laba Terpisah

Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
Penerimaan barang komisi	Tidak di jurnal(hanya memorandum)		
Penjualan barang komisi	Kas Barang Komisi	xxx	xxx
Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi Kas	xxx	xxx
Perhitungan komisi	Barang komisi Pendapatan komisi	xxx	xxx
Pengiriman uang hasil penjualan dari laporan hasil penjualan	Barang komisi Kas	xxx	xxx

Sumber Halim (2015:67)

2.2.2.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyi dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut Yendrawati (2008:94)

Pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan kegiatan komisioner dicatat seperti halnya pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan biasa atau penjualan lainnya. Komisioner hanya membuat jurnal saat mengeluarkan biaya yang berhubungan dengan kegiatan komisioner, saat penjualan barang komisi dan saat mengirimkan laporan konsinyasi kepada pengamanat serta saat mengirimkan uang kepada pengamanat. Saat penjualan selain mencatat jurnal penjualan juga mencatat utang pengamanat karena saat komisioner berhasil menjualkan justru timbul kewajiban komisioner untuk menyerahkan hasil penjualan tersebut kepada pengamanat. Utang komisioner yang dicatat saat penjualan adalah sebesar hasil penjualan dikurangi pendapatan komisi. Pada saat komisioner mengeluarkan biaya yang nantinya biaya-biaya tersebut akan digantikan oleh pengamanat, maka pada saat itu utang pengamanat di debit (mengurangi utang pengamanat). Pada saat mengirimkan laporan penjualan ke pengamanat, seandainya tidak disertai uang maka timbul utang pengamanat. Ketika uangnya dikirimkan ke pengamanat baru utang pengamanat berkurang.

Menurut Halim (2015:66)

Apabila consignee menggunakan metode laba tidak terpisah, maka setiap terjadi penjualan dicatat ke dalam rekening penjualan diikuti dengan pengakuan pembelian atau harga pokok penjualan. Cara pengakuannya dengan mendebit rekening pembelian atau harga pokok penjualan dan mengkredit hutang kepada consignor. Semua beban yang dikeluarkan oleh consignee dan ditanggung oleh consignor akan di debit ke rekening hutang kepada consignor. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada consignor tercermin pada saldo kredit dalam rekening utang kepada consignor.

2.3 Pelaporan Penjualan Konsinyasi

Pada akhir periode sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, pihak konsinyi membuat laporan penjualan untuk barang konsinyasi yang berhasil dijual.

Menurut Yunus dan Harnanto (2010:145)

Didalam laporan periodik yang biasa disebut dengan Perhitungan Penjualan harus disajikan informasi mengenai barang-barang yang diterima dari konsinyor, barang-barang yang laku dijual dalam periode laporan, biaya-biaya yang bersangkutan dan jumlah pembayarannya kepada konsinyor. Kewajiban dari konsinyor adalah konsinyor wajib untuk memberikan laporan mengenai barang-barang konsinyasi secara berkala kepada konsinyor yang meliputi: barang-barang konsinyasi pada awal periode, penerimaan barang-barang konsinyasi pada periode tersebut, penjualan barang-barang konsinyasi pada periode tersebut, beban-beban yang dikeluarkan pada periode tersebut sehubungan dengan barang-Barang Konsinyasi dan menjadi beban konsinyor, pengiriman uang kepada konsinyor, dan saldo tagihan atau kewajiban yang ada pada konsinyor kepada konsinyor. Semua informasi tersebut tentunya dimuat dalam laporan penjualan barang konsinyasi kepada konsinyor yang dikirimkan secara berkala sebagai bentuk pertanggungjawaban konsinyor terhadap barang konsinyasi yang dititipkan kepadanya.

2.4 Barang-barang Konsinyasi yang Dikembalikan

Untuk akuntansi penjualan konsinyasi yang tidak diselesaikan secara tuntas dan barang yang tidak laku terjual dikembalikan saat periode konsinyasi berakhir bagi konsinyor tidak mempengaruhi pencatatan barang konsinyasi, namun hal ini hanya berpengaruh pada pencatatan konsinyor.

Menurut Maria (2011:27) “tentang akuntansi untuk konsinyasi yang tidak selesai dengan tuntas yaitu:

Persediaan tersebut akan dicantumkan sebagai persediaan akhir di mana nilai persediaan akhir tersebut adalah sebesar beban pokok ditambah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh konsinyor maupun konsinyor secara proporsional dan pada akhir periode akuntansi ada penyesuaian yaitu memasukkan biaya lain selain beban pokok ke dalam persediaan.”

