BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Penjualan

Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai 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 beberapa jenis, antara lain adalah penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk yang dihasilkan oleh produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tidak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang dan tenaga pemasaran.

2.2 Pengertian Konsinyasi

Konsinyasi merupakan penjualan barang dengan cara pemilik barang menitipkan barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual dengan memberikan komisi. Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *consignor* atau pengamanat, sedangkan pihak yang menerima barang disebut *consignee* atau komisioner. Adapun pengertian penjualan konsinyasi menurut beberapa ahli, antara lain menurut Halim (2015:65)

> 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*.

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:141)

> "Konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu)".

Menurut Maria (2011:16)

> "Konsinyasi adalah pihak yang memiliki barang menitipkan barangnya kepada pihak lain untuk dijualkan dengan adanya perjanjian tertentu".

Menurut Aliminsyah dan Padji (2008:77)

> *Consignment* (Konsinyasi) adalah barang-barang yang dikirim untuk dititipkan 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 (2008:89)

> "Konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian".

Menurut Arifin (2002:147)

> "Konsinyasi merupakan suatu jenis penjualan dengan cara menitipkan barang dagangan ke pihak lain untuk dijualkan".

Berdasarkan beberapa pengertian penjualan konsinyasi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang (konsinyor) dengan cara menitipkan barang kepada pihak kedua (konsinyi) untuk dijualkan dengan memberikan komisi kepada konsinyi yang menjualkan barang tersebut kepada konsumen.

2.3 Istilah-Istilah Dalam Akuntansi Konsinyasi

Berikut ini adalah istilah-istilah yang ada dalam akuntansi penjualan konsinyasi menurut beberapa ahli, diantaranya menurut Halim (2015:65), "Barang-barang yang dikirim oleh *consignor* disebut barang konsinyasi (*consignment out*) dan barang-barang yang diterima oleh *consignee* disebut barang komisi (*consignment in*)".

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:141)

> Dari segi konsinyor (*consignor*) transaksi pengiriman barang-barang kepada konsinyi (*consignee*), biasa disebut sebagai "barang-barang konsinyasi" (*consignment out*), sedangkan bagi konsinyi, untuk barang-barang yang diterimanya disebut sebagai "barang-barang komisi" (*consignment in*).

Menurut Arifin (2002:148)

> Dalam pembahasan penjualan konsinyasi terdapat beberapa istilah yang bersangkutan dengan penjualan konsinyasi, yaitu:
> 1. Pengamanat (*consignor*), yaitu pihak yang memiliki barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijualkan.
> 2. Komisioner (*consignee*), yaitu pihak yang menerima titipan barang dari pengamanat untuk dijualkan.
> 3. Konsinyasi keluar (*consignment-out*), yaitu rekening yang digunakan oleh pengamanat untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada komisioner.
> 4. Konsinyasi masuk (*consignment-in*), yaitu rekening yang digunakan oleh komisioner untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik pengamanat yang dititipkan kepadanya.

Dari pernyataan-pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pihak yang menitipkan barang disebut konsinyor, dan pihak yang menerima barang untuk dijualkan disebut konsinyi. Untuk akun-akun yang digunakan pada pencatatan akuntansi konsinyasi adalah akun konsinyasi keluar, yaitu akun yang digunakan oleh pihak konsinyor, sedangkan konsinyasi masuk, yaitu akun yang digunakan oleh pihak konsinyi untuk mencatat penjualan barang konsinyasi tersebut kepada konsumen.

2.4 Karakteristik Transaksi Konsinyasi

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:142), karakteristik transaksi konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Karena hak milik atas barang-barang masih berada pada pengamanat, maka barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner (*consignee*).
2. Pihak pengamanat (*consignor*) 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 belah pihak yang bersangkutan.
3. Pihak penerima barang dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu.

Menurut Ratnaningsih (2002:161), walaupun transaksi penjualan biasa dan transaksi konsinyasi keduanya menyangkut penyerahan barang dagangan, namun terdapat perbedaan pokok antara keduanya. Pada transaksi penjualan biasa, penyerahan barang kepada pembeli diikuti dengan berpindahnya hak atas barang

tersebut dari penjual kepada pembeli, sedangkan pada transaksi konsinyasi, penyerahan barang dagangan dari pengamanat kepada komisioner tidak berarti perpindahan hak atas barang tersebut. Perbedaan antara transaksi penjualan biasa dengan transaksi penjualan konsinyasi berakibat bagi transaksi konsinyasi, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Tidak ada pendapatan dan juga laba kotor yang diakui pada saat barang diserahkan oleh pengamanat kepada komisioner. Pengakuan pendapatan terjadi pada saat barang dagangan tersebut dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga, yang berarti juga hak atas barang berpindah dari pengamanat kepada pihak ketiga.
2. Barang-barang dagangan yang diserahkan kepada komisioner, tetap dilaporkan sebagai bagian dari persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga.

Menurut Simamora, Maria (2005:16) faktor-faktor yang membedakan pencatatn penjualan biasa dan penjualan konsinyasi adalah:

1. Barang konsinyasi yang ada pada konsinyi tidak boleh dicatat dalam persediaanya.
2. Penghasilan tau pendapatan diakui setelah barang konsinyasi terjual kepada pihak ketiga, yaitu berupa komisi.

Menurut Waluyo (2004:120), beberapa perlakuan yang membedakan penjualan konsinyasi dengan penjualan lainnya adalah:

1. Hak kepemilikan terhadap barang-barang tersebut masih berada di tangan konsinyor, barang ini masih dilaporkan sebagai persediaan dalam laporan konsinyor.
2. Selama barang-barang tersebut belum dapat terjual, baik oleh pihak konsinyor maupun konsinyi belum dapat diakui adanya pendapatan.
3. Pihak konsinyor tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan barang tersebut terjual. Kecuali ada perjanjian lain.
4. Komisioner bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang yang ditetapkan tersebut.
5. Harga jual ke konsumen tetap terkontrol.

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 diperhitungkan/diakui sebagai persediaannya.
2. Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan/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 *consignee* harus diperhitungkan/diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaanya.
4. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi/komisi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*.
5. *Consignee* dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

Menurut Arifin (2002:147), terdapat perbedaan yang pokok antara transaksi penjualan konsinyasi dengan transaksi penjualan reguler (penjualan biasa) yaitu:

> Perbedaan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler (penjualan biasa) adalah mengenai hak milik barang-baang konsinyasi. Meskipun di dalam penjualan konsinyasi terjadi perpindahan barang dari pengamanat kepada komisioner, namun hak milik barang-barang tersebut tetap pada pengamanat. Hak milik barang konsinyasi tersebut baru akan pindah dari pengamanat apabila komisioner sudah berhasil menjual barnag tersebut kepada pihak ketiga, sedangkan untuk penjualan reguler, hak milik atas barang akan berpindah kepada pembeli pada saat terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang.

2.5 Keuntungan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*)

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:142) ada beberapa alasan pihak pengamanat (*consignor*) memilih penjualan konsinyasi, yaitu:

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 (2002:161), keuntungan penjualan konsinyasi bagi pengamanat atau konsinyor adalah sebagai berikut:

1. Pemasaran Produk yang Lebih Luas.
   Komisioner biasanya tidak mau menanggung resiko untuk membeli barang-barang tertentu, misalnya produk yang cepat menjadi using 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 ha katas barang-barang komisi yang ada di tangan komisioner. Keadaan ini berbeda kalau barang-barang tersebut dijual langsung kepada komisioner.

Menurut Drebin dalam Arifin (2002:148), ada beberapa alasan bagi pengamanat untuk mengadakan penjualan konsinyasi antara lain:

1. Merupakan salah satu cara yang paling efektif untuk memperluas daerah pemasaran, terutama untuk barang-barang yang:
   a) Merupakan produk baru yang permintaan akan barang tersebut masih belum dapat diprediksikan,
   b) Penjualan melalui *dealer* tidak menguntungkan pada tahun-tahun lalu,
   c) Barang tersebut mahal harganya sehingga *dealer* memerlukan investasi yang besar bisa membelinya, dan
   d) Fluktuasi harga barang tersebut sangat besar sehingga *dealer* tidak mau membelinya.
2. Barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan.
3. Harga barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat, hal ini disebabkan kepemilikan atas barang tersebut masih di tangan pengamanatsehingga harga masih dapat dijangkau oleh konsumen. Pengawasan harga ini akan sulit jika menggunakan sistem penjualan melalui *dealer* yang kepemilikan barangnya sudah di tangan *dealer* itu sendiri.
4. Jumlah barang yang dijual dan persediaan barang yang ada di gudang mudah dikontrol sehingga resiko kekurangan atau kelebihan barang dapat ditekan dan memudahkan untuk rencana produksi.

2.6 Keuntungan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:142) ada beberapa alasan pihak komisioner (*consignee*) memilih penjualan konsinyasi, yaitu:

1. Pihak *consignee* dilindungi dari kemungkinan resiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atas keharusan menjual dengan rugi.
2. Resiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
3. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang-barang konsinyasi yang diterima atau ditipkan oleh pihak pengamanat.

Menurut Ratnaningsih (2002:161), keuntungan penjualan konsinyasi bagi komisioner atau konsinyi adalah sebagai berikut:

1. Menghindari resiko kerugian atas kepemilikan barang.
   Barang yang tidak terjual atau menjadi usang atau kuno, rusak atau menurun harga jualnya dapat dikembalikan kepada pengamanat.
2. Kebutuhan modal kerja yang lebih kecil.
   Komisioner tidak berhutang dan tidak melakuakn pembayaran atas barang sampai barang tersebut terjual. Jadi, modal yang dibutuhkan komisioner akan lebih kecil apabila barang dagang tersebut diperoleh dengan konsinyasi.

Menurut Arifin (2002:149), alasan bagi komisioner untuk bersedia menerima titipan barang konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Komisioner tidak dibebani resiko menanggung rugi bila gagal dalam penjualan barang-barang konsinyasi.
2. Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti/ditanggung oleh pengamanat.
3. Apabila terdapat barang konsinyasi yang rusak dan terjadi fluktuasi harga, maka hal tersebut bukan tanggungan komisioner.
4. Kebutuhan modal kerja dapat dikurangi, sebab komisioner hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk pengamant.
5. Komisioner berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi.

2.7 Perjanjian Konsinyasi

Dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun suatu kontrak (perjanjian) tertulis yang menunjukkan hubungan antara pihak yang menyerahkan dan pihak yang menerima dalam hal-hal lain yang mencakup syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak konsinyi kepada pelanggan, biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak konsinyor, komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak konsinyi, pemeliharaan dan penanganan persediaan barang-barang konsinyasi dan hasil penjualan konsinyasi, pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak konsinyi, dan laporan yang harus dikirimkan oleh pihak konsinyi.

Menurut Ratnaningsih (2002:163), kontrak perjanjian dalam transaksi penjualan konsinyasi antara lain berisi mengenai:

1. Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak komisioner dan akan diganti oleh pengamanat.
   Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner dalam proses penjualan konsinyasi akan diganti oleh pengamanat.

2. Bagaimana komisi untuk komisioner harus dihitung.
   Dalam hal ini, besar komisi yang akan diperoleh oleh komisioner akan diperhitungkan oleh pengamanat.
3. Kapan komisi harus dibayar.
   Pihak pengamanat dan komisioner akan menentukan tanggal pembayaran komisi atas hasil penjualan barang konsinyasi yang akan diberikan kepada pihak komisioner.
4. Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang.
   Pihak pengamanat dan komisioner akan menentukan tanggung jawab penagihan piutang yang biasanya akan diberikan kepada pihak komisioner. Selain itu, kerugian atas piutang ini akan ditanggung oleh pihak komisioner, dan sanksi atas kerugian piutang ini biasanya berupa pemblokiran barang-barang konsinyasi yang akan dikirim kepada komisioner. Pemblokiran akan dilakukan selama piutang belum dibayar oleh komisioner.
5. Syarat-syarat penjualan kepada langganan.
   Dalam hal ini ditentukan persyaratan yang diberikan oleh pengamanat atas penjualan barang yang akan dilakukan oleh komisioner, apakah penjualan barang konsinyasi akan dilakukan secara tunai atau kredit.
6. Frekuensi laporan dan pembayaran kepada pengamanat.
   Pengamanat dan komisioner menentukan jangka waktu penyerahan laporan penjualan konsinyasi. Selain itu, tanggal pembayaran yang akan dilakukan oleh komisioner atas barang-barang konsinyasi milik pengamanat.

2.8 Akuntansi untuk Penjualan Konsinyasi

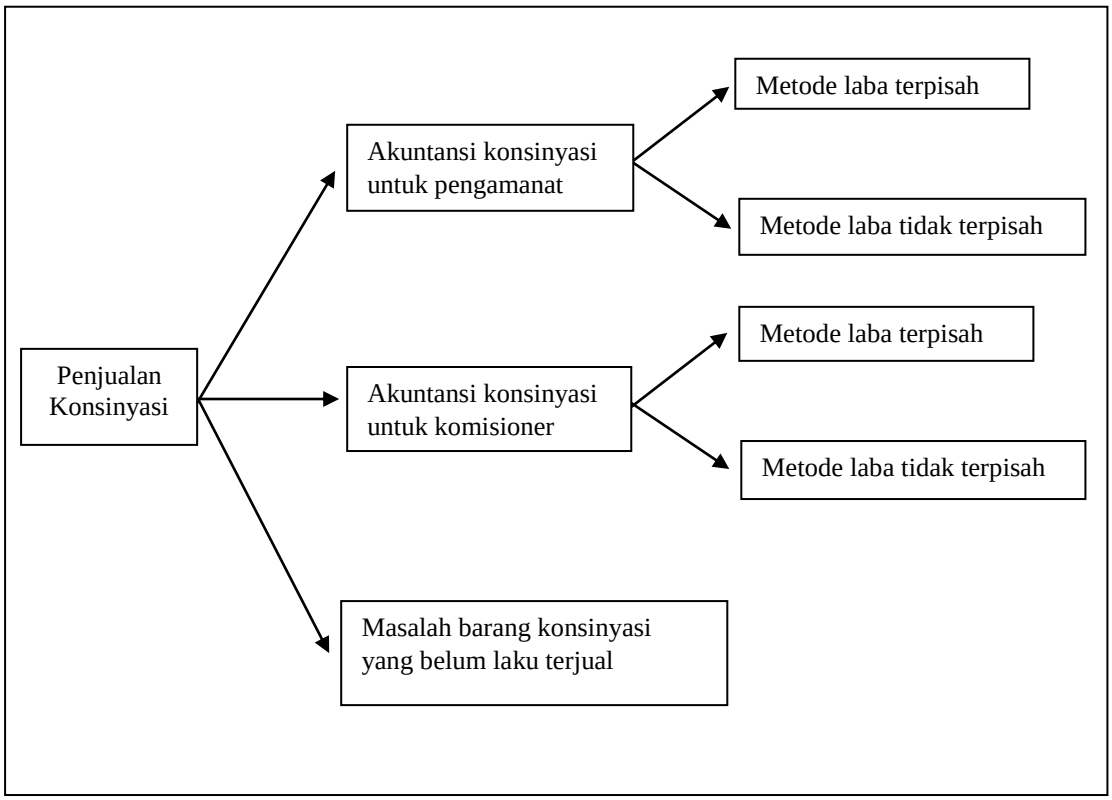
Menurut Yunus dan Harnanto (2013:146), penjualan konsinyasi mempunyai 2 (dua) metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak konsinyi (*consignee*) dan pihak konsinyor (*consignee*), yaitu:

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 reguler.

Menurut Arifin (2002:149), penjualan konsinyasi mempunyai dua metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak pengamanat maupun oleh pihak komisioner. Dua metode tersebut adalah sebagi berikut:

1. Metode Laba Terpisah
2. Metode Laba Tidak Terpisah

Apabila dibuat skema pembahasan penjualan konsinyasi, maka akan tampak seperti berikut ini:



Sumber: Arifin (2002:150)

Gambar 2.1
Skema Penjualan Konsinyasi

2.9 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*)

Pengamanat (*consignor*) melaksanakan penjualan secara konsinyasi setelah mempertimbangkan keuntungan dan juga kerugian, namun selama penjualan konsinyasi tersebut lebih banyak segi yang menguntungkan daipada yang merugikan perusahaannya, maka perusahaan akan terus melaksanakan penjualan konsinyasi.

Barang konsinyasi milik pengamanat yang dititipkan kepada komisioner (*consignee*) mempunyai perlakuan akuntansi, yaitu sebagai berikut:

a. Barang konsinyasi yang dikirim kepada komisioner tidak diikuti dengan pemindahan hak milik atas barang yang dikirim tersebut sehingga barang konsinyasi tersebut harus tetap dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat.

b. Pengiriman barang konsinyasi dari pengamanat kepada komisioner bukan merupakan transaksi penjualan sehingga pada saat pengiriman tersebut tidak boleh diakui adanya pendapatan.
c. Semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi tetap menjadi tanggung jawab pengamanat sejak barang tersebut dikirim sampai berhasil dijualkan oleh komisioner kepada pihak ketiga.

Dengan adanya beberapa perlakuan akuntansi terhadap barang konsinyasi untuk pengamanat tersebut, maka prosedur pencatatan transaksi konsinyasi memerlukan teknik yang khusus. Adapun metode pencatatan yang dapat dilakukan oleh pengamanat adalah dengan menggunakan 2 (dua) metode pencatatan, yaitu:

1. Metode laba terpisah
2. Metode laba tidak terpisah

2.9.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*) Dengan Metode Laba Terpisah

Pencatatan menggunakan metode laba terpisah adalah pencatatan yang dilakukan dengan memisahkan pencatatan penjualan biasa dengan penjualan konsinyasi. Menurut Jati (2004:124)

1. Penyerahan barang kepada pihak konsinyi. Pihak konsinyor mencatat penyerahan barang kepada pihak konsinyi dengan mendebit perkiraan konsinyasi keluar dan mengkredit perkiraan persediaan, jika untuk saldo persediaan diselenggarakan sistem persediaan perpetual. Perkiraan pengiriman barang konsinyasi ditangani sebagai suatu pos pengurang dari jumlah persediaan awal dan pembelian dalam menetapkan harga pokok barang yang tersedia untuk dijual. Penyerahan barang dicatat harga pokok kendati harga jual atau harga tertentu lainnya ditetapkan pada barang-barang pada laporan yang dikirimkan kepada pihak konsinyi.
2. Beban pihak konsinyor yang ditetapkan pada konsinyasi. Pihak konsinyor mencatat beban yang berkaitan dengan konsinyasi dengan mendebit perkiraan konsinyasi keluar dan mengkredit perkiraan kas atau perkiraan kewajiban. Apabila perkiraan beban semula dibebani dengan beban yang berkaitan dengan konsinyasi, maka perkiraan konsinyasi keluar di debit dan perkiraan beban di kredit dengan jumlah yang ditetapkan pada konsinyasi.
3. Beban pihak konsinyi yang ditetapkan pada konsinyasi, penjualan oleh pihak konsinyi, dan pembebanan komisi oleh pihak konsinyi. Pihak konsinyor tidak menyusun ayat jurnal untuk transaksi pihak konsinyi sampai konsinyor menerima laporan dari pihak konsinyi.
4. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi. Pada waktu pihak konsinyor menerima laporan penjualan

konsinyasi, perkiraan kas di debit sebesar uang kas yang dikirimkan, perkiraan konsinyasi keluar di debit untuk total beban yang dibebankan pada perkiraan pihak konsinyor oleh pihak dilaporkan oleh pihak konsinyi.

Menurut Arifin (2002:151)

> Dalam metode ini transaksi-transaksi konsinyasi dipisahkan pencatatannya dari transaksi-transaksi reguler sehingga laba atau pendapatan dari penjualan barang konsinyasi pencatatannya juga dipisahkan. Untuk mengikuti aliran barang konsinyasi dibuatkan seluruh transaksi yang terjadi pada barang konsinyasi. Pada akhir periode, laba konsinyasi yang dipisahkan pencatatannya tersebut dipindahkan ke rekening laba-rugidan menjadi bagian dari laba usaha keseluruhan.

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 akan dijual dan beban penjualannya.

Tabel 2.1
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*)
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 pencatatan HPP)	xxx xxx xxx	 xxx xxx

Sumber: *Halim (2015:68)*

2.9.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Pencatatan menggunakan metode laba tidak terpisah adalah pencatatan yang dilakukan dengan tidak memisahkan laba antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi. Menurut Jati (2004:126)

1. Penyerahan barang kepada pihak konsinyi. Apabila pihak konsinyor tidak menyelenggarakan catatan persediaan perpetual, maka penyerahan barang kepada pihak konsinyi dicatat dengan sebuah ayat jurnal memorandum dalam buku harian atau dalam perkiraan tersendiri yang diselenggarakan untuk tujuan ini. Sebuah catatan pelengkap harus diselenggarakan, yang menunjukkan semua rincian yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi.
2. Beban pihak konsinyor yang ditetapkan pada konsinyasi. Perkiraan biasanya dibebani dengan beban konsinyasi tanpa pemisah antara beban konsinyi dan beban yang berkaitan dengan penjualan biasa.
3. Beban pihak konsinyi yang ditetapkan pada konsinyasi, penjualan oleh pihak konsinyi, dan pembebanan komisi oleh pihak konsinyi. Pihak konsinyor tidak menyusun ayat jurnal untuk transaksi yang diselesaikan oleh pihak konsinyi sampai pihak konsinyor menerima laporan dari pihak konsinyi.
4. Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi. Pada waktu pihak konsinyor menerima laporan perkiraan penjualan konsinyasi, maka perkiraa kas di debit sebesar uang kas yang disertai dalam laporan, perkiraan beban di debit sebesar beban yang dibebankan pada perkiraan pihak konsinyor oleh pihak konsinyi, dan perkiraan penjualan di kredit sebesar penjualan kotor yang dilaporkan oleh pihak konsinyi. Dalam hal ini tidak diselenggarakan catatan persediaan perpetual, maka ayat jurnalnya dibuat untuk persediaan akhir dan untuk menetapkan harga pokok penjualan periode itu, sebaliknya jika diselenggarakan catatan persediaan perpetual maka saldo harga pokok penjualan dalam buku yang berkaitan dengan penjualan biasa harus dinaikkan dengan harga pokok penjualan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi.

Menurut Arifin (2002:157)

> Transaksi yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi, akan dicatat seperti transaksi penjualan biasa sehingga pada saat barang konsinyasi tersebut dijual kepada pihak ketiga, perlu diadakan pencatatan harga pokok penjualan oleh pengamanat. Hal ini disebabkan karena seakan-akan barang tersebut hanyalah berpindah tempat saja. Hanya saja dalam hal ini perlu diadakan memorial (pencatatan tersendiri) agar tidak kehilangan aliran barang konsinyasi tersebut. Masalah lain yang perlu diketahui dalam penggunaan metode ini adalah bahwa pengamanat tidak menutup rekening pendapatan atau kerugian dari konsinyasi pada akhir periode transaksi konsinyasi. Jadi, laba atau rugi karena adanya penjualan konsinyasi tidak dibuatkan jurnal penutup atau tidak ditutup ke rekening laba-rugi.

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.

Tabel 2.2
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 – Penjualan (Penerimaan uang hasil penjualan dan laporan pencatatan HPP)	xxx xxx	 xxx xxx

Sumber: *Halim (2015:68)*

2.10 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)

Salah satu alasan komisioner mau menerima barang dari pihak pengamanat (*consignor*) dengan harapan akan mendapatkan pendapatan komisi apabila berhasil menjualkan barang titipan tersebut. Sebagaimana telah dibahas sebelumnya, bahwa barang titipan milik pengamanat tidak boleh diakui sebagai milik komisioner, karena pada penjualan konsinyasi pada saat pengiriman barang kepada komisioner tidak disertai dengan perindahan perpindahan hak milik. Meskipun barang titipan tersebut bukan milik komisioner, namun komisioner mempunyai beberapa kewajiban yang harus dilaksanakan.

Adapun kewajiban-kewajiban bagi komisioner akibat adanya perjanjian konsinyasi dengan pengamanat adalah sebagai berikut:

1. Berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menjualkan barang konsinyasi tersebut dengan harga dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan dalam perjanjian.
2. Menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang konsinyasi dari kecurian, kebakaran, kerusakan, dan resiko pihak lainnya.
3. Mengelola secara fisik maupun akuntansi terhadap barang-barang konsinyasi agar mudah diidentifikasi.
4. Membuat laporan penjualan konsinyasi secara periodik kepada pengamanat.

Disamping beberapa kewajiban di atas, komisioner juga diberi kepercayaan oleh pengamanat untuk mengumpulkan atau menerima uang hasil penjualan barang konsinyasi. Setelah uang dikumpulkan dan setelah diadakan penyesuaian terhadap biaya-biaya yang telah dikeluarkan olehnya, uang hasil penjualan tersebut baru disetorkan kepada pengamanat.

2.10.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*) Dengan Metode Laba Terpisah

Menurut Arifin (2002:160), apabila komisioner mencatat transaksi-transaksi barang titipan dengan menggunakan metode laba terpisah dari laba atas penjualan reguler, maka komisioner akan membuat satu rekening untuk menampung seluruh transaksi barang konsinyasi, yaitu konsinyasi masuk (*consignment in*). Penggunaan rekening konsinyasi masuk *(consignment in*) adalah sebagai berikut:

- Sisi Debit
  - Untuk mencatat pengeluaran biaya yang ditanggung oleh pengamanat.
  - Untuk mencatat pengiriman uang ke pengamanat.
  - Untuk mencatat pendapatan komisi.

- Sisi Kredit
  - Untuk mencatat penjualan barang-barang konsinyasi.
  - Untuk mencatat pendapatan-pendapatan lain yang berhubungan dengan barang konsinyasi.

Menurut Yendrawati (2008:90-91)

> Setiap transaksi yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dimasukkan ke dalam rekening barang komisi atau *consignment in*. 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). Sesaat sebelum melaporkan ke pengamanat komisioner terlebih dahulu menghitung pendapatan komisi. Komisioner bisa hanya mengirim laporan konsinyasi saja ke pengamanat, sedangkan uangnya dikirim beberapa waktu berikutnya, jadi saat mengirim laporan kepada komisioner timbul utang pengamanat. Selain itu, komisioner juga bisa langsung mengirim laporan konsinyasi beserta uang ke pengamanat. Setiap jurnal yang dibuat oleh komisioner pasti ada rekening barang komisi atau *consignment in* baik di debit maupun di kredit.

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 debitnya 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 Komisioner (*Consignee*)
Dengan Metode Laba Terpisah

Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal (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 dan laporan hasil penjualan	Barang Komisi Kas	xxx	 xxx

Sumber: *Halim (2015:67)*

2.10.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut Arifin (2002:164), pada dasarnya prosedur akuntansi untuk komisioner dengan menggunakan metode laba tidak terpisah sama dengan prosedur akuntansi dengan metode laba terpisah. Perbedaan yang ada hanya pada rekening yang digunakan untuk mengikuti aliran transaksi konsinyasi. Untuk mengetahui dan membedakan dengan barangnya sendiri maka setiap transaksi yang berhubungan dengan barang titipan akan dicatat ke dalam rekening nama pengamanat. Penggunaan rekening ini adalah:

- Sisi Debit
  - Untuk mencatat pengeluaran biaya-biaya yang menjadi tanggungan pengamanat.
  - Untuk mencatat penyetoran uang.
- Sisi Kredit
  - Untuk mencatat harga pokok penjualan pada saat terjadinya transaksi penjualan.
  - Untuk mencatat penerimaan-penerimaan lain dan hasil penjualan konsinyasi.

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 ke 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*.

Tabel 2.4
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*)
Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal (hanya memorandum)		
Penjualan barang komisi	Kas Penjualan Pembelian Hutang Kepada Konsinyor	xxx	 xxx
Pembayaran ongkos angkut	Hutang Kepada Konsinyor Kas	xxx	 xxx
Perhitungan komisi	Tidak dijurnal (hanya dicatat oleh konsinyor)		
Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Hutang Kepada Konsinyor Kas	xxx	 xxx

Sumber: Halim (2015:67)

2.11 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Barang-Barang yang Belum Laku Terjual

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

Tabel 2.5
Perhitungan Alokasi Harga Pokok Penjualan dan Beban-Beban Pada Barang yang Laku Terjual dan Belum Laku Terjual

Uraian	Jumlah yang Dikirim	Jumlah yang Terjual	Jumlah yang Belum Terjual
(1)	(2)	(3)	(4)
HPP Konsinyasi	xxx	xxx	xxx
Ongkos Kirim	xxx	xxx	xxx
Beban Asuransi Pengiriman	xxx	xxx	xxx
Beban Promosi	xxx	xxx	xxx
Jumlah	**xxx**	**xxx**	**xxx**

Sumber: Halim (2015:75)