

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan Konsinyasi

2.1.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut Martani (2016:247) penjualan konsinyasi sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan, banyak perusahaan yang saat ini menggunakan metode konsinyasi dalam penjualannya. Perusahaan ritel sering kali menerima barang-barang konsinyasi untuk dijual. Pada kerja sama penjualan konsinyasi ini pemilik barang (konsinyor) mengirimkan barang kepada penjual (konsinyi), di mana penjual setuju untuk menerima barang tanpa ada kewajiban apa pun, kecuali perawatan dan penjagaan terhadap kehilangan dan kerusakan, hingga barang tersebut terjual kepada pihak lain.

Penjualan dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk yang ditawarkan atau memberikan jasa kepada pihak lain (sasaran penjualan) yang diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi pihak yang menyediakan produk atau jasa tersebut. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi suatu perusahaan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan memperoleh laba yang diharapkan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Secara umum penjualan terdiri dari beberapa jenis yaitu sebagai berikut :

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 atau 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, si penyewa 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:

Menurut pandangan Halim (2015:65)

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, di mana pihak pemilik barang/*consignor*/konsinyor menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/konsinyi untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*.

Disisi lain Yendrawati (2008:89) menyatakan

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.

Menurut Aliminsyah dan Padji (2008:147) mengartikan

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*). Penerima titipan barang tersebut selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan.

Menurut Maria (2011:16) mengungkapkan

Penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui juga bahwa terdapat dua pihak yang terlibat dalam penjualan konsinyasi yaitu konsinyor dan 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

Seperti yang telah dijelaskan oleh beberapa ahli mengenai pengertian penjualan konsinyasi, secara garis besar dapat diketahui beberapa karakteristik penjualan konsinyasi yaitu adanya penitipan barang dagangan kepada konsinyi di mana konsinyi memiliki tanggung jawab untuk menjaga barang tersebut namun

hak atas barang tersebut masih berada di tangan konsinyor. Konsinyi memiliki kewajiban untuk menjual barang yang dititipkan oleh konsinyor berdasarkan harga jual yang ditetapkan dan konsinyor akan memberikan komisi kepada konsinyi apabila mampu menjualkan barang tersebut. Menurut Yunus dan Harnanto (2010:142) menyatakan bahwa terdapat beberapa karakteristik penjualan konsinyasi yaitu:

- a. Karena hak milik atas barang-barang masih berada pada konsinyor, maka barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh konsinyor. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak konsinyi.
- b. Pihak konsinyor sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat konsinyi berhasil menjual kepada pihak ketiga, kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak yang bersangkutan.
- c. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi konsinyor maupun bagi konsinyi sampai saat barang dijual kepada pihak ketiga,
- d. Pihak penerima barang (*consignee*) dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang konsinyasi yang diterimanya itu.

Sedangkan 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. Dalam prosesnya, barang yang dititipkan

kepada konsinyi oleh konsinyor akan berpindah hak apabila konsinyi berhasil menjual barang tersebut.

Berdasarkan karakteristik di atas dapat diketahui bahwa terdapat beberapa perbedaan antara penjualan konsinyasi dengan penjualan reguler. Menurut Yunus dan Harnanto (2010:141), yaitu:

Terdapat perbedaan prinsip antara transaksi penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi, yaitu dalam hubungannya dengan perpindahan hak milik atas barang-barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan reguler hak milik atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang dan keadaan itu di dalam akuntansi dipakai sebagai dasar pengakuan terhadap timbulnya pendapatan. Di dalam transaksi penjualan konsinyasi penyerahan barang dan konsinyasi kepada konsinyi tidak diikuti (tidak berarti) adanya penyerahan hak milik atas barang yang bersangkutan. Meskipun diakui bahwa dalam penjualan konsinyasi itu telah terjadi perpindahan barang kepada konsinyi, namun demikian hak milik atas barang yang bersangkutan tetap berada pada konsinyor. Hak milik atas barang itu akan berpindah dan konsinyor apabila konsinyi telah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga.

Disisi lain Halim (2015:65) juga menegaskan beberapa hal yang harus diperhatikan dalam penjualan konsinyasi yaitu sebagai berikut:

- a. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-Barang Konsinyasi yang ada di *consignee* tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai persediaannya.
- b. Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai penjualan oleh pihak *consignor* sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.
- c. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* harus diperhitungkan/diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaannya.
- d. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi/komisi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*.
- e. *Consignee* dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-Barang Konsinyasi yang diterimanya.

Hal senada juga dijelaskan oleh Maria dalam bukunya akuntansi lanjutan (2011:17) bahwa terdapat beberapa hal yang perlu dipahami berkaitan dengan penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

- a. Penyerahan barang konsinyasi tidak diikuti dengan perpindahan hak milik. Konsinyi lebih berfungsi sebagai perantara yang menjualkan

barang milik konsinyor. Kepemilikan akan beralih pada saat barang terjual (konsinyi ke pembeli sesungguhnya).

- b. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak konsinyi karena hak milik atas barang masih berada pada konsinyor sehingga dilaporkan sebagai persediaan oleh pihak konsinyor.
- c. Perjanjian konsinyasi mengatur hak dan kewajiban konsinyor maupun konsinyor (misal: komisi untuk konsinyi, syarat-syarat pembayaran, penyerahan barang dan pengumpulan piutang tidak dapat ditagih, penggunaan biaya yang dikeluarkan konsinyi dalam rangka penerimaan, penyimpanan dan penjualan barang, penyelesaian dan jangka waktu laporan yang harus disajikan untuk konsinyor). Dalam perjanjian konsinyasi pihak konsinyor bertanggung jawab terhadap semua biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan barang-barang konsinyasi, sejak saat pengiriman sampai dengan barang yang bersangkutan dapat dijual oleh konsinyi kecuali ditetapkan lain dalam perjanjian dalam perjanjian diantar kedua belah pihak yang bersangkutan.

Mengenai pengakuan pendapatan dalam penjualan konsinyasi, Ikatan Akuntansi Indonesia (2017:234) mengungkapkan bahwa pendapatan dari penjualan barang harus diakui apabila seluruh kondisi berikut dipenuhi antara lain sebagai berikut:

- a. perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
- b. perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
- c. jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
- d. besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi dan mengalir kepada perusahaan tersebut;
- e. biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal. Jika perusahaan tersebut menahan risiko signifikan dari kepemilikan, transaksi tersebut bukanlah suatu penjualan dan pendapatan tidak dapat diakui.

Berdasarkan pada pernyataan-pernyataan diatas, perbedaan antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi adalah perpindahan kepemilikan barang. Pada penjualan reguler perpindahan kepemilikan barang dapat secara langsung berpidah kepada pihak ketiga (pembeli) saat barang terjual dan pengakuan pendapatan juga dapat diakui saat itu juga, sedangkan pada penjualan konsinyasi perpindahan kepemilikan barang tidak diakui hanya karena konsinyor

mengirimkan barang kepada konsinyi, namun kepemilikan barang berpindah apabila konsinyi berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga (pembeli) dan barulah pengakuan atas pendapatan dapat diakui oleh pemilik barang.

2.1.3 Keuntungan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus dan Harnanto (2010:142) ada beberapa alasan bagi pihak konsinyor memilih penjualan konsinyasi, yaitu:

1. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pemasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor terutama apabila:
 - a. Barang-barang yang berangkutan 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 mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak *dealer* apabila harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
2. Risiko-risiko tertentu dapat dihindarkan oleh konsinyor. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak konsinyi. Jadi, lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau *dealer*.
3. Harga eceran barang-barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh konsinyor, demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang iap dipasarkan dan stok barang-barang tersebut.

Maria (2011:16) juga menegaskan ada beberapa keuntungan transaksi konsinyasi bagi pihak konsinyor, antara lain:

1. Daerah pemasaran lebih luas
2. Harga jual eceran dapat dikendalikan
3. Mungkin konsinyor ingin mendapatkan penjual khusus.

Sedangkan keuntungan penjualan konsinyasi bagi pihak konsinyi menurut Yunus dan Harnanto (2010:143) adalah sebagai berikut:

1. Pihak konsinyi dilindungi dari kemungkinan risiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atas keharusan menjual dengan rugi.
2. Risiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
3. Kebutuhan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang-barang konsinyasi yang akan diterima atau dititipkan oleh pihak konsinyor.

Disisi lain menurut Maria (2011:17) “beberapa alasan konsinyi menerima penjualan konsinyasi, antara lain: (a) risiko-risiko tertentu dapat dihindari seperti rugi, kerusakan fisik, dan fluktuasi harga dan (b) tidak memerlukan modal yang besar.”

2.1.4 Hak dan Kewajiban dalam Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu sarana bagi para konsinyor dalam memperluas usahanya. Selain itu, penjualan konsinyasi juga menjadi salah satu pilihan konsinyor untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat secara luas.

Bagi konsinyi, adanya pendapatan komisi yang akan diterima dan terhindarnya dari risiko menanggung rugi akibat lemahnya daya jual suatu produk merupakan beberapa alasan mengapa penjualan konsinyasi lebih dipilih. Namun, dibalik adanya keuntungan yang didapat oleh konsinyi dalam melakukan kegiatan penjualan konsinyasi tentunya konsinyi sebagai pihak yang menerima penitipan barang dari konsinyor memiliki beberapa hak yang akan mereka terima dan kewajiban yang harus dijalankan.

Adapun hak dan kewajiban pihak konsinyi yang juga dijelaskan oleh Yunus dan Harnanto (2010:143) dimana mereka menjelaskan bahwa “ketentuan-ketentuan dalam perjanjian konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis yang menekankan hubungan kerja sama antara kedua belah pihak. Ketentuan yang diatur dalam perjanjian itu biasanya meliputi: komisi penjualan, syarat-syarat pembayaran dan penyerahan barang, pengumpulan piutang tidak dapat ditagih, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh konsinyi dalam rangka penerimaan, penyimpanan dan penjualan barang, penyelesaian kepada konsinyor dan bentuk serta jangka waktu (periode) laporan-laporan yang harus disajikan kepada pihak konsinyor.” Selain ketentuan-ketentuan yang diatur secara spesifik di dalam perjanjian, hubungan kerja sama di dalam transaksi konsinyasi juga berlaku ketentuan-ketentuan umum yang diatur oleh Undang-undang dalam dunia perdagangan antara lain sebagai berikut:

1. Hak-hak konsinyi

- a. Konsinyi berhak mendapatkan komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan tersebut, sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian di antara kedua pihak. Komisi dan biaya-biaya yang mendapatkan penggantian biasanya dikurangkan langsung dari hasil penjualan yang dilaksanakan.
- b. Dalam batasan-batasan tertentu biasanya kepada konsinyi diberikan hak untuk memberikan jaminan (garansi) terhadap kualitas barang yang dijualnya.
- c. Untuk menjamin pemasaran barang yang bersangkutan konsinyi berhak memberikan syarat-syarat pembayaran kepada langganan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang-barang yang sejenis, meskipun pengamanat dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dinyatakan dalam perjanjian.

2. Kewajiban-kewajiban konsinyi

- a. Melindungi keamanan dan keselamatan barang-barang yang diterima dari pihak konsinyor.
- b. Mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang-barang milik konsinyor sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian. Konsinyi harus menjual barang-barang tersebut dengan harga yang dinyatakan dalam perjanjian. Dalam hal pengaturan terhadap harga jual tidak dinyatakan dalam perjanjian, konsinyi harus berusaha menjual barang tersebut dengan harga sedemikian rupa sehingga tidak merugikan kepentingan konsinyor.
- c. Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administrasi terhadap barang-barang milik konsinyor, sehingga identitas barang-barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat. Pembukuan yang tertib dan teratur harus dilaksanakan terhadap transaksi-transaksi penjualan barang-barang konsinyasi. Hasil penjualan, biaya-biaya yang mendapat penggantian, persediaan dan piutang dari penjualan barang-barang konsinyasi semuanya harus dinyatakan jelas di dalam rekening-rekening pembukuan untuk melindungi hak-hak (kepentingan) konsinyor.
- d. Membuat laporan secara periodik tentang barang yang diterima, barang-barang yang berhasil dijual dan barang-barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian. Di dalam laporan periodik yang biasa disebut "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 menjadi tanggung jawab konsinyor, jumlah yang terhutang dan jumlah pembayarannya kepada konsinyor.

2.2 Akuntansi dalam Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus dan Harnanto (2010:146), penjualan konsinyasi mempunyai 2 (dua) metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak konsinyi (*consignee*) dan pihak konsinyor (*consignor*), 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.

Barang konsinyasi milik konsinyor yang dititipkan kepada konsinyi mempunyai perlakuan akuntansi, yaitu sebagai berikut:

1. Barang konsinyasi yang dikirim kepada konsinyi tidak diikuti dengan pemindahan hak milik atas barang yang dikirim tersebut sehingga barang konsinyasi tersebut harus tetap dilaporkan sebagai persediaan oleh konsinyor.
2. Pengiriman barang konsinyasi dari konsinyor kepada konsinyi bukan merupakan transaksi penjualan sehingga pada saat pengiriman tersebut tidak boleh diakui adanya pendapatan.
3. Semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi tetap menjadi tanggung jawab konsinyor sejak barang tersebut dikirim sampai berhasil dijualkan oleh konsinyi kepada pihak ketiga.

Menurut Maria (2011:18) “akuntansi untuk konsinyasi dari pihak yang melakukan transaksi dibagi menjadi dua, yaitu: (a) akuntansi untuk konsinyi dan (b) akuntansi untuk konsinyor.” Baik konsinyi maupun konsinyor dapat melakukan pencatatan dengan dua metode. Metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Metode Laba Terpisah
Metode dimana laba/rugi yang berasal dari penjualan konsinyasi dicatat terpisah dengan laba/rugi dari penjualan reguler.
2. Metode Laba Tidak Terpisah
Metode dimana laba/rugi yang berasal dari penjualan konsinyasi tidak terpisah dengan laba/rugi dari penjualan reguler.

2.2.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyor

2.2.1.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi dengan Metode Laba Terpisah

Menurut Maria (2011:18) “dalam metode ini laba terpisah, laba/rugi yang berasal dari penjualan konsinyasi dicatat terpisah dengan laba/rugi dari penjualan reguler. Pencatatan dengan metode ini akan memunculkan akun rekening Barang konsinyasi atau konsinyasi keluar. Rekening ini digunakan untuk menampung seluruh transaksi yang terjadi pada barang titipan.”

Rekening ini akan didebit untuk beban pokok terhadap barang yang dikirim. Biaya pengiriman barang konsinyasi dan biaya konsinyasi yang dibayarkan oleh konsinyi tetapi ditanggung oleh konsinyor. Sebaliknya rekening ini akan dikredit untuk mencatat hasil penjualan barang konsinyasi.

Maria (2011:18) juga menjelaskan bahwa pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh konsinyor hanya mencakup 4 (empat) transaksi, yaitu:

1. Transaksi pengiriman barang konsinyasi

Ayat jurnal:

Barang Konsinyasi-Pengiriman Barang	xxx	
Persediaan		xxx

2. Transaksi pembayaran biaya angkut barang konsinyasi

Ayat jurnal:

Barang Konsinyasi-Biaya Angkut	xxx	
Kas		xxx

3. Menerima laporan pertanggungjawaban yang berisi penjualan, biaya, dan pendapatan yang akan diterima dari konsinyi

Ayat jurnal:

Piutang Konsinyi	xxx	
Barang Konsinyasi-Biaya Komisi	xxx	
Barang Konsinyasi-Penjualan		xxx

4. Menerima pembayaran dari konsinyi

Ayat jurnal:

Kas	xxx	
Piutang Konsinyi		xxx

Setelah akhir periode, perusahaan melakukan penutupan untuk semua rekening nominal dan rekening Barang Konsinyasi, kemudian selisihnya diakui pada rekening Laba/Rugi Konsinyasi. Setelah itu barulah

Laba/Rugi Konsinyasi ditransfer ke rekening Ikhtisar Laba/Rugi untuk digabungkan dengan laba/rugi penjualan reguler.

2.2.1.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyor dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut Maria (2011:19) “dalam metode laba tidak terpisah, laba/rugi dari kegiatan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba/rugi dari kegiatan reguler. Pada metode ini, konsinyor tidak membuat rekening sendiri untuk mencatat transaksi atas barang titipan. Transaksi atas barang titipan dicatat layaknya seperti transaksi penjualan biasa. Untuk barang titipan yang belum terjual oleh konsinyi tetap dilakukan sebagai persediaan yang ada di gudang. Pada akhir periode perusahaan harus penutupan untuk rekening nominal.”

Maria (2011:19) juga menjelaskan bahwa pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh konsinyor hanya mencakup 3 (tiga) transaksi, yaitu:

1. Pembayaran biaya angkut barang konsinyasi
Ayat jurnal:

Biaya Angkut	xxx	
Kas		xxx

2. Menerima laporan pertanggungjawaban yang berisi penjualan, biaya, dan pendapatan yang akan diterima dari konsinyi
Ayat jurnal:

Piutang Konsinyi	xxx	
Biaya Komisi	xxx	
Barang Konsinyasi-Penjualan		xxx
dan		
Beban Pokok Penjualan	xxx	
Persediaan		xxx

3. Menerima pembayaran dari konsinyi
Ayat jurnal:

Kas	xxx	
Piutang Konsinyi		xxx

2.2.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyi

2.2.2.1 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyi dengan Metode Laba Terpisah

Menurut Maria (2011:23) “pencatatan dengan metode ini akan memunculkan rekening Konsinyasi Masuk/Barang Konsinyasi. Rekening ini akan didebit untuk mencatat biaya-biaya yang ditanggung konsinyor (jadi dalam pencatatan tidak dibuat rekening biaya secara terpisah), mencatat pengiriman uang kas ke konsinyor, mencatat penerimaan komisi dari konsinyor dan mencatat pengembalian barang yang terjual sebelumnya. Sebaliknya rekening ini akan dikredit untuk pencatatan penjualan barang-barang konsinyasi dan pendapatan lain yang berhubungan dengan barang konsinyasi.”

Maria (2011:23) juga menjelaskan bahwa pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh konsinyi hanya mencakup 4 (empat) transaksi, yaitu:

1. Membayar biaya angkut/perakitan

Ayat jurnal:

Barang Konsinyasi	xxx	
Kas		xxx

2. Menjual barang konsinyasi

Ayat jurnal:

Kas	xxx	
Barang Konsinyasi		xxx

3. Menerima laporan pertanggungjawaban dan mengakui pendapatan komisi

Ayat jurnal:

Barang Konsinyasi	xxx	
Utang Konsinyor		xxx

dan

Barang Konsinyasi	xxx	
Pendapatan Komisi		xxx

4. Mengirim pembayaran kepada konsinyor

Ayat jurnal:

Utang Konsinyor	xxx	
Kas		xxx

Setelah akhir periode, perusahaan melakukan penutupan untuk semua rekening nominal, kemudian selisihnya ditransfer ke rekening laba/rugi konsinyasi. Setelah itu barulah laba/rugi konsinyasi ditransfer ke rekening ikhtisar laba/rugi untuk digabungkan dengan laba/rugi penjualan reguler.

Berikut adalah penjelasan bagaimana pencatatan penjualan konsinyasi dengan metode laba terpisah untuk konsinyi menurut para ahli:

Menurut Yendrawati (2008:90-91)

Setiap transaksi yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi dimasukkan ke dalam rekening barang konsinyasi atau *consignment in*. konsinyi hanya membuat jurnal saat menjual barang konsinyasi, mengeluarkan biaya-biaya yang berhubungan dengan konsinyasi (termasuk saat mencatat pendapatan komisi dan pengiriman uang ke konsinyor). Sesaat sebelum melaporkan ke konsinyor, konsinyi terlebih dahulu menghitung pendapatan komisi. Konsinyi bisa hanya mengirim laporan konsinyasi saja ke konsinyor, sedangkan uangnya dikirim beberapa waktu berikutnya, jadi saat mengirim laporan kepada konsinyi timbul utang konsinyor. Selain itu, konsinyi juga bisa langsung mengirim laporan konsinyasi beserta uang ke konsinyor. Setiap jurnal yang dibuat oleh konsinyi pasti ada rekening barang konsinyasi atau konsinyasi masuk (*consignment in*) baik di debit maupun di kredit.

Menurut Halim (2015:66)

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

2.2.2.2 Akuntansi Penjualan Konsinyasi untuk Konsinyi dengan Metode Laba Tidak Terpisah

Menurut Maria (2011:24) “dalam pencatatan dengan metode ini, penjualan barang titipan akan dicatat dalam rekening “Penjualan”. Namun sebaliknya konsinyi harus segera mengakui adanya pembelian/Beban Pokok Penjualan atas barang yang dijual tersebut.”

Dalam pencatatan ini muncul rekening kontra Utang pada konsinyor/Kas yang akan digunakan untuk mendebit Pembelian/Beban Pokok Penjualan (dicatat

sebesar jumlah yang harus disetor kepada Konsinyor untuk barang-barang yang dijual). Sebaliknya rekening ini akan didebit untuk mencatat biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan barang-barang konsinyasi. Pada akhir periode, perusahaan harus melakukan penutupan semua rekening nominal kemudian selisihnya ditransfer ke rekening ikhtisar laba/rugi.

Dengan prosedur ini, maka besarnya jumlah yang harus disetor kepada konsinyor tercermin pada saldo Utang Konsinyor tersebut. Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh konsinyi mencakup 3 (tiga) transaksi yaitu:

1. Membayar biaya angkut/perakitan

Ayat jurnal:

Utang Konsinyor	xxx	
Kas		xxx

2. Menjual barang konsinyasi

Ayat jurnal:

Kas	xxx	
Penjualan		xxx
dan		
Pembelian	xxx	
Utang Konsinyor		xxx

3. Mengirim pembayaran kepada konsinyor

Ayat jurnal:

Utang Konsinyor	xxx	
Kas		xxx

Berikut adalah penjelasan bagaimana pencatatan penjualan konsinyasi dengan metode laba tidak terpisah untuk konsinyi menurut para ahli:

Menurut Yendrawati (2008:94)

Pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan kegiatan konsinyi dicatat seperti halnya pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan biasa atau penjualan lainnya. Konsinyi hanya membuat jurnal saat mengeluarkan biaya yang berhubungan dengan kegiatan konsinyi, saat penjualan Barang Konsinyasi dan saat mengirimkan laporan konsinyasi ke konsinyor serta saat mengirimkan uang kepada konsinyor.

Saat penjualan selain mencatat jurnal penjualan juga mencatat utang konsinyor karena saat konsinyi berhasil menjualkan justru timbul kewajiban konsinyi untuk menyerahkan hasil penjualan tersebut kepada konsinyor. Utang konsinyi yang dicatat saat penjualan adalah sebesar hasil penjualan dikurangi pendapatan komisi. Pada saat konsinyi mengeluarkan biaya yang nantinya biaya-biaya tersebut akan digantikan oleh konsinyor,

maka pada saat itu utang konsinyor di debit (mengurangi utang konsinyor). Pada saat mengirimkan laporan penjualan ke konsinyor, seandainya tidak disertai uang maka timbul utang konsinyor. Ketika uangnya dikirimkan ke konsinyor baru utang konsinyor 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 konsinyi kepada konsinyor.

Semua informasi tersebut tentunya dimuat dalam laporan penjualan barang konsinyasi kepada konsinyor yang dikirimkan secara berkala sebagai bentuk pertanggungjawaban konsinyi terhadap barang konsinyasi yang dititipkan kepadanya. Berikut adalah contoh laporan penjualan barang konsinyasi:

Tabel 2.1
Laporan Penjualan Barang Konsinyasi

No. 007 Taggal 31 Mei 2010												
<p>LAPORAN PENJUALAN BARANG KONSINYASI Periode 1 Mei s/d 31 Mei 2010</p> <hr style="width: 50%; margin: auto;"/>												
Nama barang : Komputer Jumlah : 15 unit Konsinyor : PT Selatan Alamat : Jl. Biak no 1024 Jakarta Konsinyi : Toko Anda Alamat : Jl. Macan no 28 Jakarta												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Keterangan</th> <th style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Jumlah</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 2px;">Penjualan 15 unit komputer @ Rp2.000.000,00</td> <td style="text-align: right; padding: 2px;">Rp30.000.000,00</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Beban : angkutan Rp500.000,00</td> <td style="text-align: right; padding: 2px;">Rp3.500.000,00</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;"> Komisi 10% Rp200.000,00</td> <td style="text-align: right; padding: 2px;">Rp26.500.000,00</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Pengiriman uang (uang muka)</td> <td style="text-align: right; padding: 2px;">Rp12.500.000,00</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Saldo yang belum dibayar</td> <td style="text-align: right; padding: 2px;">Rp14.000.000,00</td> </tr> </tbody> </table>	Keterangan	Jumlah	Penjualan 15 unit komputer @ Rp2.000.000,00	Rp30.000.000,00	Beban : angkutan Rp500.000,00	Rp3.500.000,00	Komisi 10% Rp200.000,00	Rp26.500.000,00	Pengiriman uang (uang muka)	Rp12.500.000,00	Saldo yang belum dibayar	Rp14.000.000,00
Keterangan	Jumlah											
Penjualan 15 unit komputer @ Rp2.000.000,00	Rp30.000.000,00											
Beban : angkutan Rp500.000,00	Rp3.500.000,00											
Komisi 10% Rp200.000,00	Rp26.500.000,00											
Pengiriman uang (uang muka)	Rp12.500.000,00											
Saldo yang belum dibayar	Rp14.000.000,00											
<i>Catatan:</i> saldo barang konsinyasi nihil												

Sumber: Maria (2011:26)

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 konsinyi tidak mempengaruhi pencatatan barang konsinyasi, namun hal ini hanya berpengaruh pada pencatatan konsinyor.

Perlakuan atas barang-barang konsinyasi yang dikembalikan menurut Hadori Yunus dan Harnanto (2010:160):

Apabila barang-barang konsinyasi dikembalikan kepada konsinyor (*consignor*), maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikredit dengan beban pokok barang-barang yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas untuk menjual barang tersebut (ongkos angkut, biaya pengepakan, biaya perakitan dan biaya pengiriman kembali), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya-biaya yang terjadi itu dikapitalisasi sebagai bagian beban pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggihkan pembebanannya, karena tidak memberikan manfaatnya di masa yang akan datang. Dalam hal barang-barang dikembalikan karena rusak sehingga manfaatnya tidak lagi sebanding dengan beban pokoknya, maka penurunan nilai itu harus diakui sebagai kerugian. Jika biaya-biaya perbaikan (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan.

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

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