

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA  
KOPERASI 212 MART CABANG AL – HIKMAH BANDAR LAMPUNG**

**(Laporan Akhir)**

**Oleh**

**NUR AISSA NADIA MURAD**



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS LAMPUNG  
BANDAR LAMPUNG  
2022**

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA KOPERASI 212 MART CABANG AL – HIKMAH BANDAR LAMPUNG**

**Oleh**

**NUR AISSA NADIA MURAD**

212 Mart merupakan minimarket dari Koperasi Syariah 212, yang menjual barang kebutuhan sehari-hari untuk masyarakat seperti minimarket pada umumnya, namun tidak menjual rokok, minuman keras, alat kontrasepsi, serta produk tidak halal lainnya. Salah satu sistem penjualan yang diterapkan oleh 212 Mart adalah penjualan konsinyasi, yang mana pembayaran akan dilunasi oleh *consignee* pada *consignor* setelah barang tersebut laku terjual pada pihak ketiga.

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui apakah akuntansi konsinyasi yang diterapkan pada minimarket 212 Mart Al – Hikmah Bandar Lampung sudah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku pada umumnya. Metode penulisan dalam laporan akhir ini menggunakan desain laporan akhir secara deskriptif pendekatan kualitatif dengan data primer melalui wawancara dan data sekunder yaitu catatan atau data keuangan yang diperoleh dari 212 Mart. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dalam penulisan ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan sistem akuntansi penjualan konsinyasi yang diterapkan oleh toko 212 Mart Al-Hikmah kurang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku pada umumnya, ada beberapa hal yang belum diterapkan oleh 212 Mart seperti kontrak perjanjian secara tertulis, dan tidak adanya jurnal pendapatan komisi yang mana dapat mempengaruhi laporan keuangan laba rugi toko 212 Mart.

**Kata Kunci : Akuntansi, Penjualan Konsinyasi, 212 Mart**

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA  
KOPERASI 212 MART CABANG AL – HIKMAH BANDAR LAMPUNG**

**Oleh**

**NUR AISSA NADIA MURAD**

**Laporan Akhir**

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar  
AHLI MADYA ( A.Md )**

**Pada**

**Program Studi Diploma III Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung**



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS LAMPUNG  
BANDAR LAMPUNG  
2022**

Judul Laporan Akhir : **ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN  
KONSINYASI PADA KOPERASI 212 MART  
CABANG AL - HIKMAH BANDAR LAMPUNG**

Nama Mahasiswa : **Nur Aissa Nadia Murad**

No. Pokok Mahasiswa : **1801061016**

Program Studi : **Diploma III Akuntansi**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**



**Dr. Fajar Gustiawaty D, S.E., M.Si., Akt.**  
NIP 19710802 199512 2 001

**Sari Indah Oktanti Sembiring, S.E., M.S.Ak.**  
NIP 19861027 201903 2 007

2. Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi

**Dr. Sudrajat, S.E., M.Acc., Akt.**  
NIP 19730923 200501 1 001

**MENGESAHKAN**

**1. Tim Penguji**

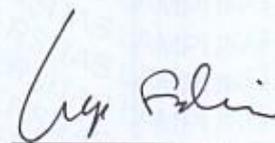
**Ketua : Dr. Fajar Gustiawaty D, S.E., M.Si., Akt.**



**Sekretaris : Sari Indah Oktanti Sembiring, S.E., M.S.Ak.**



**Penguji Utama : Dr. Usep Syaipudin, S.E., M.Si.**



**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Dr. Nairobi, S.E., M.Si.**

**NIP 19660621 199003 1 003**

**Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 08 April 2022**

## LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dengan sebenarnya bahwa :

1. Laporan akhir dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Koperasi 212 Mart Cabang Al- Hikmah Bandar Lampung” adalah karya saya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan atas karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika ilmiah yang berlaku dalam masyarakat akademik atau yang disebut plagiarisme.
2. Hak intelektual atau karya ilmiah ini diserahkan sepenuhnya kepada Univeritas Lampung.

Atas pernyataan ini, apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya ketidakbenaran, saya bersedia menanggung akibat dan sanksi yang diberikan kepada saya. Saya bersedia dan sanggup dituntut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Bandar Lampung, 09 April 2022

Penulis



Nur Aissa Nadia Murad

NPM. 1801061016

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis lahir di Bandar Lampung pada tanggal 11 Mei 2000, sebagai anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Paryanto Murad dan Ibu Suryani.

Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis sebagai berikut :

1. TK Tunas Harapan Gedongmeneng, lulus pada tahun 2006.
2. SD Muhammadiyah 1 Bandar Lampung, lulus pada tahun 2012.
3. SMP Negeri 8 Bandar Lampung, lulus pada tahun 2015.
4. SMA Negeri 14 Bandar Lampung, lulus pada tahun 2018.

Tahun 2018, penulis terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Lampung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Diploma III Akuntansi melalui jalur vokasi. Selama menjadi mahasiswa, penulis pernah mengikuti beberapa kegiatan yang diadakan organisasi internal kampus tingkat fakultas yakni Himpunan Mahasiswa Akuntansi (Himakta) FEB Unila. Pada tahun 2021, penulis aktif di Unit Kegiatan Penerbitan Mahasiswa Fakultas (UKPM-F) Pilar FEB Unila sebagai kepala divisi penelitian dan pengembangan periode 2021.

Tahun 2021, penulis telah melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung pada tanggal 25 Maret 2021 dan 30 Maret 2021.

## MOTTO

“Ingatlah selalu manisnya tujuan, maka akan ringan bagimu pahitnya pengorbanan.”  
(Al-Imam Ibnul Qayyim)

“Iblis tidak celaka karena kurang ilmu, tapi dia celaka karena kurang adab.”  
(Abuya Sayyid Muhammad Al-Maliki)

“Jika Allah mengabulkan doaku maka aku berbahagia, tapi jika Allah tidak mengabulkan doaku maka aku lebih berbahagia. Karena yang pertama adalah pilihanku, sedangkan yang kedua adalah pilihan-Nya.”  
(Ali bin Abi Thalib)

“Santai dalam pembawaan, serius dalam pemikiran.”

“Jika terasa sulit bertahanlah sedikit lagi, kau akan merindukan semuanya, setelah semuanya berlalu.”

“Tidak apa-apa jika sedikit lambat, asal tidak berhenti.”

“Istiqomah itu susah, makanya hadiahnya surga.”

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirabbil'aalamiin. Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan nikmat yang luar biasa dan shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Dengan penuh kerendahan hati, karya tulis sederhana ini penulis persembahkan kepada :

1. Ayah yang sangat aku sayangi namun lebih disayangi oleh Allah (Alm. Paryanto Murad), ibuku tersayang (Suryani), kakakku (M. Sasmi Say Murad), adikku (M. Siddiq Tabligh Murad), dan seluruh keluarga besar tercinta.
2. Diri sendiri.
3. Bapak dan ibu dosen pembimbing, penguji, dan pengajar.
4. Toko 212 Mart Al-Hikmah.
5. Sahabat-sahabatku tercinta.
6. Seluruh teman seperjuangan di kelas D3 Akuntansi 2018.
7. Fakultasku tercinta.
8. Almamaterku tercinta Universitas Lampung.

## SANWACANA

Puji syukur kepada Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nya lah penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan baik dan shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Laporan akhir ini berjudul **“Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Koperasi 212 Mart Cabang Al- Hikmah Bandar Lampung”** yang mana merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi di Universitas Lampung.

Dalam proses penyelesaian laporan akhir ini penulis mendapat banyak bantuan, bimbingan, dukungan, saran dan nasehat serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang tulus kepada :

1. Bapak Dr. Nairobi, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Ibu Prof. Dr. Lindrianasari, S.E., M.Si., Akt., CA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Ibu Dr. Reni Oktavia, S.E., M.Si., Akt. selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
4. Bapak Dr. Sudrajat, S.E., M.Acc., Akt. selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
5. Ibu Dr. Fajar Gustiawaty D, S.E., M.Si., Akt. selaku dosen pembimbing I.

6. Bapak Dr. Usep Syaipudin, S.E., M.Si. selaku penguji utama.
7. Ibu Sari Indah Oktanti Sembiring, S.E., M.S., Ak. selaku sekretaris penguji.
8. Ibu Chara P.T. Tubarat, S.E., M.Acc., Akt. selaku pembimbing akademik terdahulu.
9. Ibu Retno Yuni Nur Susilowati, S.E., M.Sc., Akt., CA. selaku pembimbing akademik saat ini.
10. Bapak Aripin Ahmad, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
11. Seluruh dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
12. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung selama penulis menjadi mahasiswa.
13. Bapak Yuzep Andiyawan selaku ketua cabang dan seluruh karyawan Toko 212 Mart Al-Hikmah terutama Kak Tiara dan Kak Eka selaku Staf Admin Keuangan yang telah membantu penulis dalam memenuhi informasi yang dibutuhkan dalam penulisan laporan akhir ini.
14. Ibu Suryani, ibuku yang selalu sabar, terus memberikan dukungan, dan bekerja keras untuk ketiga anaknya, serta Bapak Paryanto Murad (alm), cinta pertama Si Penulis, ayah yang sangat disayangi dan dirindukan.
15. Kakak penulis, M. Sasmi Say Murad dan adik penulis, M. Siddiq Tabligh Murad.
16. Seluruh keluarga besar, Makwan Yunani, Makwo Ita, Maksu Yus, Bunda, Mimi, Ibu Ajo, Ibu Eran Gajah (alm), Uni, Minan Roh, Minan Yeni, Minan Lia, Minan

Inun, Batin Pipit, Batin Selki, Uya, Kiyai Fitri, para paman, para kakak sepupu dan adik sepupu, beserta keluarga besar lainnya.

17. Teman-teman D3 Akuntansi 2018 yang telah berbagi kenangan di kelas yang sama : Andini, Okta, Aslina, Daffa, Desy, Fadla, Fania, Farid, Dito, Fikri, Icha, Khoirun, Lusi, Uta, Ridho, Made, Iqbal, Rawi, Refani, Yusuf, Tias, Salsa, Tiara, Wahyu, Kak Yuni, yang pernah menjadi bagian D3 Akuntansi 2018 : Adisa, Salma, Amar, Theo, Juan, Feri, serta teman kelas di grup Ala-Ala : Tete depok yang jualan pulsa, Yasmin. Ahli diskon dan skincare, Kak Widi. Mulei Lampung yang suka ngelawak, Ira. Diam-diam, gudang ilmu akuntansi, Nisa. Keliatan cuek, aslinya perhatian banget, Kartika. Rajin bolak-balik kampus walau rumah jauh, bertanggung jawab, suka bikin ketawa, Dwi. Temen jajan, temen yang setia nunggu kalo Si Penulis lama, setia banget sampe wisudanya bareng, Nada. Terima kasih semuanya yang selalu memberikan pengaruh positif dan senantiasa menemani.
18. Teman SMA, Sabil, Vadia, Laras, Antika, Ade, Farid, Bayu, dan Shintia, selalu mendukung dan menemani disaat sibuk menyelesaikan laporan akhir.
19. Teman SMP, Adinda Thaliya dan teman sejak SD, Nurul Huda Nisa, selalu memberikan dukungan dan doa walau jarang bertemu.
20. Teman-teman rumah dan ta'lim, Kak Laila, Kak Putri (alm), Alya, Nadya, Kak Tia, Icek Muthia, Dina, Syaripah, Icha, Syarifah Nadya, Uci, Yuk Puput, Tutia, Ulfa, Kak Iin, Afi dan lain-lain, selalu mengingatkan Allah SWT kepadaku, dan mengajarkan untuk lebih mencintai Rasulullah SAW serta selalu mendoakan yang terbaik.

21. Teman-teman di kepengurusan UKPM-F Pilar 2021, Dwi, Kak Widi, Nisa, Fadla, Inggit, Iqbal, Irfan, Rivan, David, dan Refani. Berbagi kepusingan di kepengurusan era covid, walau 7 dari 11 pengurus sibuk menyelesaikan tugas akhir dan sisanya sibuk dengan kuliahnya yang padat, namun tetap bekerja sama dengan baik dan menyelesaikan tugas dan tanggung jawabnya sampai selesai.
22. Seluruh kenalan baik di *real life* maupun *virtual* dan orang-orang sekitar yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah mendukung dan mendoakan yang terbaik, semoga kebaikan dan doanya berbalik kepada mereka. Aamiin.
23. Almamater tercinta, Universitas Lampung.

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>SANWACANA</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penulisan .....	4
1.4 Manfaat Penulisan .....	4

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Akuntansi .....	5
2.1.1 Pengertian Akuntansi .....	5
2.2 Akuntansi Penjualan .....	6
2.3 Pengakuan Penjualan Konsinyasi.....	7
2.3.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi.....	8
2.3.2 Karakteristik Penjualan Konsinyasi .....	11
2.3.3 Syarat Penjualan Konsinyasi .....	12
2.3.4 Prosedur Penjualan Konsinyasi .....	14
2.3.5 Pencatatan Penjualan Konsinyasi .....	17
2.3.6 Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi .....	20

## **BAB III METODE PENULISAN**

3.1 Desain Laporan Akhir .....	22
3.2 Jenis Data dan Sumber Data.....	22
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	23
3.4 Objek Kerja Praktik .....	24
3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik.....	24
3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan .....	24

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Hasil Penulisan .....	30
4.1.1 Jenis Barang Pada Minimarket 212 Mart Al-Hikmah .....	31
4.1.2 Pencatatan Transaksi Menurut Minimarket 212 Mart Al-Hikmah .....	33
4.1.3 Laporan Keuangan Menurut Toko 212 Mart Al-Hikmah .....	36
4.2 Pembahasan.....	40
4.2.1 Kekurangan 212 Mart dalam Penerapan Akuntansi Konsinyasi.....	41
4.2.2 Akuntansi Konsinyasi Berdasarkan PSAK No.23 .....	46

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	47
5.2 Saran .....	48

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Pencatatan Akuntansi Konsinyasi Komisioner Metode Terpisah dan Metode Tidak Terpisah .....	19
3.1 Bagan Struktur Organisasi Toko 212 Mart Cabang Al-Hikmah Bandar Lampung.....	26
4.1 Laporan Laba Rugi Toko 212 Mart Al-Hikmah.....	37
4.2 Laporan Posisi Keuangan Toko 212 Mart Al-Hikmah .....	38
4.3 Laporan Laba Rugi Toko 212 Mart Al-Hikmah (hasil data olahan) .....	42

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Semakin berkembangnya jaman semakin tinggi tingkat persaingan pada dunia usaha, banyaknya produk luar negeri yang masuk ke dalam negeri membuat persaingan menjadi lebih ketat, tidak hanya persaingan antara perusahaan lokal namun perusahaan lokal juga harus bersaing dengan perusahaan asing. Sumber penghasilan bagi perusahaan bergantung pada kegiatan penjualannya. Diikuti dengan banyaknya jenis strategi penjualan yang dapat dijalankan oleh suatu perusahaan. Beberapa jenis strategi penjualan yang umum dijalankan oleh perusahaan antara lain penjualan secara tunai, penjualan secara kredit, dan penjualan secara konsinyasi.

Penjualan konsinyasi merupakan pengembangan dari penjualan kredit, jika pada penjualan kredit pembayaran akan dilakukan setelah barang dikirim, namun pada penjualan konsinyasi pendapatan akan diakui setelah barang tersebut terjual. Strategi penjualan konsinyasi dinilai efektif karena saat ini kondisi perekonomian Indonesia belum membaik sepenuhnya. Untuk perusahaan yang memiliki keterbatasan modal, strategi penjualan konsinyasi sangat dianjurkan untuk dipakai. Strategi ini juga dapat mengurangi resiko kerugian pada perusahaan apabila produk yang dipasarkan sudah melewati masa kadaluarsa

namun belum laku terjual, dan strategi ini dinilai mampu menjaga keseimbangan jumlah barang yang ada di pasaran, dan mempermudah pembeli mencari barang yang dibutuhkan.

Dalam strategi penjualan konsinyasi perusahaan dapat menambah modal tanpa mengeluarkan beban dalam mendapatkan laba, dan dengan menggunakan strategi ini perusahaan dapat memperluas daerah pemasaran. Dalam penerapannya, perusahaan akan mencari tempat yang ingin bekerja sama untuk menitipkan dan memasarkan produknya. Dalam strategi konsinyasi, penghasilan yang didapat sesuai dengan jumlah produk yang laku terjual. Perusahaan atau tempat yang dititipkan akan membayar sesuai jumlah produk yang dibeli oleh konsumen. Untuk menerapkan strategi ini, perusahaan sebaiknya mencari informasi dulu terkait tempat penitipan produk, seperti lokasi-lokasi yang dinilai strategis untuk mengenalkan produk dagangannya.

Tidak semua perusahaan berhasil melakukan strategi penjualan konsinyasi, banyak perusahaan yang masih kesulitan. Akibat informasi yang didapat perusahaan tidak relevan membuat keputusan yang diambil tidak sesuai dengan harapan. Strategi penjualan konsinyasi membutuhkan keputusan yang cepat dan tepat. Maka, informasi yang akurat dan relevan sangat penting untuk mendukung keberhasilan dari suatu perusahaan untuk menjalankan strategi konsinyasi.

Dalam pencatatan transaksi atas penjualan konsinyasi umumnya memiliki prosedur-prosedur pembukuan tersendiri. Untuk melihat laporan penjualan atas produk-produk konsinyasi, maka sistem pencatatan penjualan konsinyasi harus dibuat secara terpisah dari pencatatan transaksi penjualan lainnya.

212 Mart merupakan lokasi yang penulis pilih untuk memenuhi penulisan tugas laporan akhir. 212 Mart adalah minimarket dari Koperasi Syariah 212. Minimarket ini menjual barang kebutuhan sehari-hari masyarakat seperti minimarket pada umumnya, namun tidak menjual rokok, minuman keras, alat kontrasepsi, dan produk tidak halal lainnya. 212 Mart memiliki banyak cabang di Indonesia, salah satu cabang 212 Mart yang ada di Provinsi Lampung yaitu 212 Mart Al – Hikmah yang beralamat di Jl. Pagar Alam Gg. PU No.6, Kecamatan Kedaton, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132.

Penerapan strategi penjualan konsinyasi dalam segi pengelolaan, pencatatan, dan pelaporan yang dilakukan oleh perusahaan harus tepat dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku secara umum, begitu juga pada toko 212 Mart Al – Hikmah yang akan dibahas dalam penulisan ini. Apabila penerapannya sudah benar dan sesuai, maka pencatatan laporan penjualan konsinyasi lebih terjaga keamanannya dan mengurangi resiko yang mungkin terjadi di masa depan.

Untuk itu, penulis tertarik mengangkat penulisan dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Koperasi 212 Mart Cabang Al – Hikmah Bandar Lampung”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis ingin membahas mengenai, “Apakah akuntansi konsinyasi yang diterapkan pada minimarket 212 Mart Al – Hikmah Bandar Lampung sudah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku pada umumnya?”.

### **1.3 Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan dari penulisan yang dilakukan oleh penulis yaitu, untuk menganalisis dan mengetahui apakah akuntansi konsinyasi yang diterapkan pada minimarket 212 Mart Al – Hikmah Bandar Lampung sudah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku pada umumnya.

### **1.4 Manfaat Penulisan**

1. Manfaat Teoritis
  - a. Memberikan wawasan ilmu pengetahuan dan pemahaman bagi setiap pembaca mengenai penjualan konsinyasi.
  - b. Sebagai bahan referensi atau bahan rujukan untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai penjualan konsinyasi.
2. Manfaat Praktis
  - a. Diharapkan dapat sebagai bahan masukan bagi perusahaan dan memberikan informasi mengenai pencatatan penjualan konsinyasi.
  - b. Sebagai sarana bagi penulis dalam menerapkan ilmu yang telah didapat dalam menjalani perkuliahan dan mendapat pengetahuan baru mengenai seputar pencatatan penjualan konsinyasi pada perusahaan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Akuntansi**

##### **2.1.1 Pengertian Akuntansi**

Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa yang fungsinya adalah menyediakan jasa kuantitatif terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi dan memilih alternatif-alternatif dari suatu keadaan (Ritonga, 2016).

Menurut Samryn (2015:3) mendefinisikan akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang digunakan untuk mengubah data dari transaksi menjadi informasi keuangan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan sistem informasi bersifat kuantitatif yang mana mengubah data dari peristiwa-peristiwa ekonomi menjadi informasi keuangan contohnya seperti laporan keuangan.

## 2.2 Akuntansi Penjualan

Penjualan merupakan upaya promosi yang dilakukan oleh penjual, dan promosi juga merupakan bagian dari salah satu sistem marketing secara menyeluruh (Thamrin dan Tantri, 2016:3).

Standar akuntansi keuangan (2014) dalam PSAK no.23 tentang pendapatan menyatakan, penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.

Ada beberapa jenis sistem akuntansi penjualan yang umumnya kita ketahui yaitu antara lain penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan angsuran, dan penjualan konsinyasi. Setiap sistem akuntansi penjualan memiliki prosedur yang berbeda. Pada penjualan tunai, uang akan diterima saat itu juga setelah pembeli mendapatkan barang. Pada penjualan angsuran, pembayaran akan dilakukan secara berangsur oleh pembeli. Pada penjualan kredit, pembayaran akan dilakukan oleh pembeli sesuai dengan waktu jatuh tempo pembayarannya. Sedangkan pada penjualan konsinyasi pembayaran dilakukan setelah barang terjual oleh pihak yang dititipi atau komisioner. Penjualan konsinyasi memiliki kesamaan dengan penjualan kredit karena penjualan konsinyasi merupakan pengembangan dari penjualan kredit dimana pihak yang dititipi barang (komisioner) akan melunasi piutang kepada pihak yang menitipi barang (pengamanat) apabila barang telah terjual oleh pihak komisioner.

### 2.3 Pengakuan Penjualan Konsinyasi

Pengakuan pendapatan dari penjualan konsinyasi menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2014: PSAK.23.4) menyatakan bahwa, “Penentuan kapan entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan kepada pembeli memerlukan pengujian atas keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Hal ini terjadi pada kebanyakan penjualan eceran. Dalam kasus lain, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang berbeda dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut”.

Selanjutnya menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2014: PSAK.23.2) menyatakan bahwa, “Dalam hubungan keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomi mencakup jumlah yang ditagih untuk kepentingan prinsipal dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas entitas. Jumlah yang ditagih atas nama prinsipal bukan merupakan pendapatan. Sebaliknya pendapatan adalah jumlah komisi yang diterima”.

Kriteria pengakuan pendapatan penjualan konsinyasi berdasarkan PSAK No.23 tentang pendapatan adalah :

1. Penjualan konsinyasi, penerima/pembeli (*consignee*) berjanji untuk menjual barang atas nama pengirim/penjual (*consignor*).
2. Pendapatan diakui oleh pengirim saat barang telah dijual oleh penerima kepada pihak ketiga.
3. Penerima tidak mencatat barang yang akan dijual sebagai asetnya.

4. Pengirim mendapatkan laba atas penjualan.
5. Pengirim mendapatkan komisi atas penjualan.

### **2.3.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi**

Menurut Simamora (2005) penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memiliki barang disebut *consignor* (Pengamanat) dan pihak yang mengusahakan penjualan barang disebut *consignee* (Komisioner).

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

Menurut Marlijanto (2010) konsinyasi adalah penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan.

Menurut (Afriyanto, 2014) dalam (Ritonga, 2016) penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain untuk menjualkan barangnya dengan pemberian komisi tertentu. Pihak-pihak yang terlibat dalam konsinyasi adalah:

- 1) 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.
- 2) Komisioner (*consignee*) adalah pihak yang menerima titipan barang penjualan konsinyasi dalam pengertian sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan.

Menurut Hidayat (2014) konsinyasi adalah suatu perjanjian di mana 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).

Menurut Yunus dan Harnanto (2000) konsinyasi merupakan suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu. Atas penjualan barang tersebut, pihak *consignor* menetapkan penyerahan hak atas barang dan juga hasil penjualan. Bagi *consignor* barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijualkan 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*).

Menurut (Ratnaningsih, 2015) dalam (Darmawati, 2018) konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik ke pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian. Pemilik barang disebut pengamanat (*consignor*) dan barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi, sedangkan penerima barang disebut komisioner (*consignee*) dan barang yang diterima disebut barang komisi.

Perjanjian konsinyasi menurut (Ratnaningsih, 2015) dalam (Darmawati, 2018) adalah:

- 1) Hak milik atas barang tetap berada ditangan pengamanat dan

dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner ke pihak ke tiga.

- 2) Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui saat barang diserahkan pengamanat kepada komisioner. Pendapatan diakui saat barang dijual komisioner kepada pihak ketiga (berdasarkan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK 23).
- 3) Komisioner berhak atas komisi dari penjualan barang ke pihak ke tiga.

Menurut (Drebin, 2008) dalam (Darmawati, 2018) penjualan konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang tersebut tetap berada ditangan pemilik sampai dapat terjual oleh pihak agen penjual.

Menurut (Yendrawati, 2008) dalam (Ritonga, 2016) konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Jadi dalam penjualan konsinyasi ada dua pihak yaitu pihak yang menitipkan barang dan pihak yang dititipi barang. Perjanjian kedua belah pihak tersebut disebut perjanjian konsinyasi. Perjanjian konsinyasi berisi mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak.

Menurut Ritonga (2016) konsinyasi adalah suatu perjanjian di mana 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).

Menurut (Maria, 2011:16) dalam (Roselina, 2018) konsinyasi adalah sebuah perjanjian pihak yang mempunyai barang menyerahkan barang tersebut kepada pihak tertentu untuk dilakukan penjualan dan memberikan komisi.

Menurut Halim (2015:65) penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak-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*.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa konsinyasi merupakan sistem penjualan dengan penitipan barang yang dilakukan oleh pihak pengamanat/penitip kepada pihak komisioner untuk dijual pada pihak ketiga, dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.

### **2.3.2 Karakteristik Penjualan Konsinyasi**

Karakteristik penjualan konsinyasi menurut Halim (2015:65), yaitu :

- 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. *Consignor* dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

### **2.3.3 Syarat Penjualan Konsinyasi**

Menurut Ritonga (2016) 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. Dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun kontrak (persetujuan) tertulis yang menunjukkan sifat hubungan antara pihak yang menyerahkan dan yang menerima barang. Kontrak tertulis ini antara lain mencakup:

- a) Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada pelanggan.
- b) Beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak pengamanat.
- c) Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisioner.

- d) Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner.
- e) Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner.

Menurut (Ratnaningsih, 2015) dalam (Darmawati, 2018) adapun perjanjian dalam konsinyasi, yaitu:

- a) Hak milik atas barang tetap berada di tangan pengamanat dan dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner ke pihak ke tiga.
- b) Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui saat barang diserahkan pengamanat kepada komisioner. Pendapatan diakui saat barang dijual komisioner kepada pihak ke tiga (berdasarkan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK 23).
- c) Komisioner berhak atas komisi dari penjualan barang ke pihak ke tiga.

Menurut (Afriyanto, 2014) dalam (Ritonga, 2016) 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.

Menurut Simamora (2005) sebelum pengamanat dan komisioner melakukan kegiatannya mereka menyusun suatu kontrak perjanjian atau persetujuan. Ketentuan-ketentuan dalam penjualan konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis dan menekankan sifat hubungan kerjasama antara kedua belah pihak.

Menurut Hidayat (2014) dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun kontrak (persetujuan) tertulis yang menunjukkan sifat hubungan antara pihak yang menyerahkan dan yang menerima barang.

Kontrak tertulis ini antara lain mencakup:

- 1) Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada pelanggan.
- 2) Beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak pengamanat.
- 3) Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisiner.
- 4) Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner.
- 5) Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner.

#### **2.3.4 Prosedur Penjualan Konsinyasi**

1. Menurut (Maria, 2011) dalam (Roselina, 2018)

Prosedur penjualan konsinyasi memiliki tahapan-tahapan sebagai berikut:

- a. Persetujuan Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi dilakukan oleh *consignor* (penitip) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh perusahaan yang dititipkan (*consignee*). Dalam perjanjian tersebut pihak *consignor* (penitip) bertanggung jawab atas beban-beban yang dikeluarkan dari barang yang ingin dijual, serta dari pengiriman barang sampai ke pihak *consignee* (yang dititipkan) kecuali ada perjanjian lain yang

telah disepakati oleh kedua belah pihak.

b. Barang-Barang

Setelah melakukan perjanjian dan dilakukannya penjualan konsinyasi, maka barang-barang yang ingin dijual tidak boleh terjadi pemindahan hak milik kecuali barang tersebut sudah laku terjual. Pihak *consignee* (yang dititipkan) tidak boleh mencatat barang yang dijual sebagai persediaan barang di dalam perusahaan.

c. Pencatatan Penjualan

Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan dengan dua cara, sebagai berikut:

- Dicatat secara terpisah

Pencatatan secara terpisah adalah pendapatan dan keuntungan yang didapatkan dari penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah dari penjualan reguler atau penjualan biasa.

- Dicatat secara tidak terpisah

Pencatatan secara tidak terpisah adalah pendapatan dan keuntungan yang didapatkan dari penjualan konsinyasi tidak dipisah dari penjualan reguler oleh pihak *consignee* (yang dititipkan) sehingga tidak dibedakan antara keuntungan dari penjualan konsinyasi dengan keuntungan dari penjualan reguler.

2. Menurut (Suparwoto, 1992) dalam (Prakoso, 2007)

Uraian mengenai kegiatan penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

- a. Dimulai dari adanya kontrak perjanjian konsinyasi antara perusahaan sebagai pihak pengamanat dengan komisioner. Kemudian bagian pemasaran membuat surat order pengiriman yang akan dikirim ke komisioner dan ke bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan, dan bagian akuntansi.
- b. Bagian gudang menerima surat order pengiriman, kemudian menyiapkan barang dan surat order pengiriman diserahkan ke bagian pengiriman.
- c. Bagian penjualan menerima surat order pengiriman kemudian membuat faktur penjualan yang akan digunakan untuk menagih.
- d. Bagian akuntansi akan membukukan pengiriman barang dan penjualan yang terjadi apabila barang telah terjual oleh komisioner.
- e. Bagian pengiriman menerima surat order dari bagian salesman dan bagian gudang serta faktur penjualan dari bagian administrasi penjualan yang kemudian dicocokkan dengan barang. Apabila barang telah sesuai dengan dokumen-dokumen tersebut, maka barang segera dikirimkan.
- f. Bagian pengawasan bertugas mengontrol barang yang telah dikirim ke pihak komisioner, memonitor berapa banyak barang yang terjual, mengawasi jalannya penjualan apakah sudah sesuai dengan perjanjian atau tidak.

### 2.3.5 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

1. Menurut Lestari dan Jamiyla (2011)

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, maka rekening barang-barang konsinyasi untuk masing-masing komisioner dibebani harga pokok barang yang dikirimkan kepada komisioner dan semua biaya yang berkaitan dengan konsinyasi.

2. Menurut (Afriyanto, 2014) dalam (Ritonga, 2016)

Ada dua metode yang dipakai untuk akuntansi penjualan konsinyasi baik oleh pengamanat maupun oleh komisioner :

- a. Metode neto yaitu transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara terpisah dari transaksi-transaksi penjualan biasa (*regular sales*).
- b. Metode bruto yaitu transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara tidak terpisah dari transaksi-transaksi penjualan biasa.

3. Menurut (Yendrawati, 2008) dalam (Ritonga, 2016)

Berhubung penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pengamanat dan komisioner maka pencatatan akuntansi juga diselenggarakan oleh pengamanat dan juga diselenggarakan oleh komisioner. 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. Baik pengamanat maupun komisioner ada dua metode pencatatan akuntansi yang dapat digunakan :

a. Metode Terpisah (neto)

Dalam metode terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode dapat diketahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan lainnya.

b. Metode Tidak Terpisah (bruto)

Dalam metode tidak terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba atau rugi dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini akan mengakibatkan pada

akhir periode perusahaan tidak dapat mengetahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba yang diperoleh dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Untuk tujuan pengendalian intern sebaiknya perusahaan tidak menggunakan metode ini.

### Pencatatan Akuntansi Konsinyasi Komisioner

#### Metode Terpisah dan Metode Tidak Terpisah

Metode Terpisah	Metode Tidak Terpisah
Rekening yang dibutuhkan :	
Persediaan komisi	Piutang pada pengamanat
Pendapatan komisi	Hutang pada pengamanat
Piutang pada pengamanat	
Hutang pada pengamanat	
Penerimaan barang dari pengamanat :	
MEMO	
Uang muka yang dibayar :	
Persediaan/barang komisi    xxx	Hutang pada pengamanat    xxx
Kas                                    xxx	Kas                                    xxx
Menjual barang konsinyasi :	
Kas/Piutang dagang            xxx	Kas/Piutang dagang            xxx
Persediaan/barang komisi    xxx	Penjualan                            xxx

	(sebesar harga jual)
	Pembelian xxx
	Hutang pada pengamanat xxx
	(sebesar harga jual konsinyasi)
Membayar biaya yang menjadi tanggung jawab pengamanat :	
Persediaan/barang komisi xxx	Utang kepada pengamanat xxx
Kas/Utang konsinyasi xxx	Kas/Utang biaya xxx
Melaporkan hasil perhitungan penjualan dan mengirimkan pembayaran ke pengamanat :	
Persediaan/barang komisi xxx	Hutang pada pengamanat xxx
Pendapatan komisi xxx	Kas xxx
Kas xxx	

Sumber : Yunus dan Harnanto (2000)

**Tabel 2.1 Pencatatan Akuntansi Konsinyasi Komisioner Metode Terpisah dan Metode Tidak Terpisah**

### 2.3.6 Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi

#### 1. Keuntungan

##### a. Pengamanat (*Consignor*) :

- Dapat fokus pada kualitas produk.
- Mudah dijual pada toko yang sudah memiliki banyak pelanggan.

- Tidak perlu menjaga produknya, karena tidak turun langsung menjual barang antar konsumen.
- Menghemat biaya promosi.

b. Komisioner (*Consignee*) :

- Aneka produk yang di toko bertambah.
- Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan konsinyasi.
- Minim resiko kerugian apabila produk tidak laku/kadaluarsa.

2. Kerugian

a. Pengamanat (*Consignor*) :

- Produk bisa tidak laku/lama laku, apabila salah memilih tempat penitipan.
- Waktu untuk pengambilan hasil penjualan dibatasi sesuai perjanjian, bisa setiap minggu, setiap bulan, ataupun lebih lama.
- Tidak dipromosikan oleh pemilik toko, apabila pengamanat tidak menyediakan SPG.

b. Komisioner (*Consignee*) :

- Hampir tidak ada.

## **BAB III**

### **METODE PENULISAN**

#### **3.1 Desain Laporan Akhir**

Penulisan dalam laporan akhir ini menggunakan desain laporan akhir secara deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang menyajikan kenyataan atau gambaran mengenai penerapan akuntansi penjualan konsinyasi atas pengumpulan data yang diambil pada Toko 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung.

#### **3.2 Jenis Data dan Sumber Data**

Dalam penulisan laporan akhir ini digunakan jenis dan sumber data sebagai berikut:

a. **Data Primer**

Data primer yaitu data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus dan panel atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi (Sujarweni, 2015:89).

Data primer dalam penulisan ini diperoleh melalui wawancara yang dilakukan penulis terhadap pegawai pada Toko 212 Mart Al-Hikmah yang mengerti dengan materi penulis dan sesuai dalam bidangnya. Data yang diperoleh berupa data sejarah, gambaran umum perusahaan, struktur

organisasi, visi misi perusahaan, dan prosedur penjualan konsinyasi.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapat dari catatan, buku dan majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah dan sebagainya. Data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi (Sujarweni, 2015:89).

Data sekunder dalam penulisan ini berupa dokumen yang diperoleh langsung dari Toko 212 Mart Al-Hikmah seperti laporan pencatatan penjualan konsinyasi, bukti-bukti penjualan konsinyasi, dan catatan lainnya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

a. Metode Observasi

Penulis melakukan peninjauan secara langsung dalam proses perolehan data yang diambil pada Toko 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung.

b. Metode Wawancara

Penulis mengumpulkan data dengan cara tanya jawab secara langsung terhadap pihak-pihak yang terkait khususnya staf bagian keuangan dan staf bagian barang konsinyasi pada Toko 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung.

c. Metode Dokumentasi

Penulis mencari data berupa catatan-catatan, bukti-bukti, dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi yang tersimpan pada Toko 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung.

### 3.4 Objek Kerja Praktik

#### 3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

a. Toko 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung yang berlokasi di Jl. Pagar Alam Gg. PU No.6, Kecamatan Kedaton, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132.

b. Waktu Kerja Praktik

Senin – Minggu: 07.00 – 21.30

Penulis melaksanakan kunjungan pada hari Kamis, 25 Maret 2021 dan Selasa, 30 Maret 2021.

#### 3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan

1. Profil Singkat Perusahaan

212 Mart adalah merek minimarket dari toko syariah 212. Kepemilikan berjamaah, dikelola secara profesional dan terpusat untuk menjaga daya saingnya baik dari sisi jaringan distribusi, produk, harga maupun promo. Koperasi ini lahir pasca aksi 212 yang terjadi pada tanggal 2 Desember 2016. Didirikan oleh alumni aksi 212 sebagai implementasi semangat aksi 212 yang mencerminkan perdamaian, persatuan, semangat kebangsaan, ukhuwah islamiyah dan kebangkitan umat islam. 212 Mart didirikan dengan modal yang berasal dari *shohibul mal* (investor) komunitas Al-Hikmah sebanyak 393 orang dengan akad *mudhorobah* (bentuk investasi) yang masing-masing berinvestasi mulai dari Rp500.000 – Rp20.000.000.

Di Lampung sendiri, saat ini sudah terdapat 3 cabang 212 Mart, yaitu

212 Mart Pramuka, 212 Mart Korpri, dan 212 Mart Al-Hikmah yang kegiatannya berada dalam naungan koperasi syariah dua satu dua (212).

Toko 212 Mart Al-Hikmah adalah cabang ketiga yang ada di Bandar Lampung, didirikan pada tanggal 21 Februari 2019. Toko 212 Mart Al-Hikmah Bandar Lampung adalah toko syari'ah yang berlandaskan atas Al-Qur'an dan Al-Hadits serta Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

Toko dalam menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah yaitu :

- a. Dilaksanakannya dengan 'adalah (adil), itqan (profesional), amanah (jujur), ta'wun (saling tolong menolong), dan masalah (kemanfaatan).
- b. Terhindar dari unsur-unsur masyir (perjudian), tadtis (penipuan), gharar (ketidakpastian), riba, zulm (penganiayaan), risywah (suap), barang dan jasa yang haram atau maksiat.

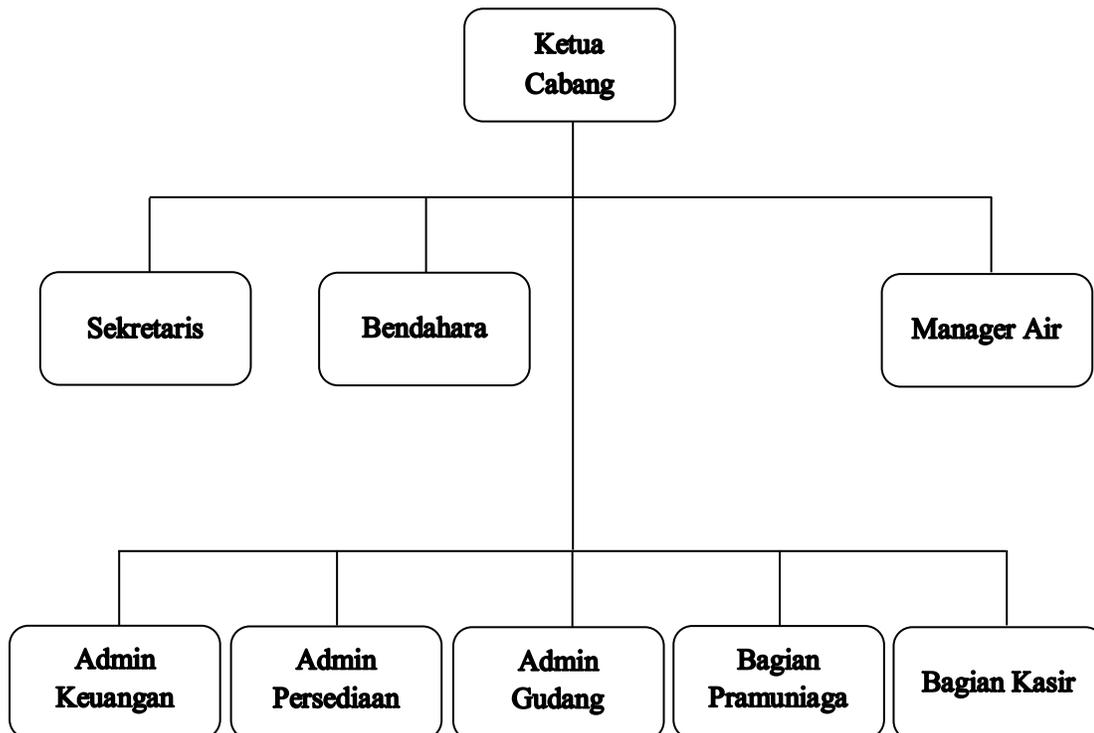
Toko dalam melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi yaitu :

- a. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.
- b. Pengelolaan dilakukan secara demokratis.
- c. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota.
- d. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
- e. Kemandirian.
- f. Pendidikan perkoperasian.

g. Kerjasama antar koperasi.

## 2. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Toko 212 Mart cabang Al-Hikmah Bandar Lampung ialah sebagai berikut :



**Tabel 3.1 Bagan struktur organisasi Toko 212 Mart cabang Al-Hikmah Bandar Lampung**

Uraian tugas dan tanggung jawab karyawan 212 Mart Al-Hikmah :

### a. Admin Keuangan

- Mengarsipkan data-data dan berkas-berkas yang berkaitan dengan keuangan.
- Melayani penitipan dan pembayaran faktur pengamanat.

- Mencatat keuangan.
- Membuat laporan keuangan.
- Membuat anggaran dana penagihan pengamanat.
- Menginput barang.
- Memproses retur barang-barang kepada pengamanat.

b. Admin Persediaan

- Menginput barang.
- Mengecek persediaan barang.
- Mengorder barang.
- Menerima barang masuk.
- Memproses listing produk.

c. Admin Gudang

- Menerima barang masuk dan barang-barang return.
- Melakukan pengecekan barang pada rak.
- Menyusun barang-barang di rak sesuai kebutuhan penjualan.
- Menginput transfer item dari gudang ke toko.

d. Bagian Pramuniaga

- Mengecek kebersihan dan batas kadaluarsa penggunaan barang.
- Menyusun barang-barang dari gudang ke rak toko sesuai kebutuhan penjualan.
- Melayani pelanggan sesuai SOP yang sudah ditentukan.
- Meretur barang yang rusak maupun kadaluarsa.

- Mengonfirmasi kepada admin terkait persediaan barang yang kosong.
- Menerima barang masuk.

e. Bagian Kasir

- Melayani pelanggan sesuai SOP yang sudah ditentukan.
- Menyusun barang-barang dari gudang ke rak toko sesuai kebutuhan penjualan.
- Meretur barang yang rusak maupun kadaluarsa.
- Menjaga kebersihan toko.
- Mengontrol cctv toko.

3. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Visi koperasi syariah 212 adalah mampu menjadi 5 besar koperasi di Indonesia dari sisi jumlah anggota, penghimpun dana tabungan, jaringan, dan kekuatan investasi pada sektor-sektor produktif pilihan pada tahun 2025.

b. Misi

Misi koperasi syariah 212 adalah mengoptimalkan segenap sumber daya ekonomi umat secara daya beli, produksi, distribusi, pemupukan modal serta investasi dalam sektor-sektor produktif pilihan yang dijalankan secara berjamaah, amanah, dan profesional yang mampu

mendatangkan kesejahteraan pada tataran individu atau keluarga serta mewujudkan izzah (kemuliaan) pada tataran keumatan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil analisis data dan pembahasan mengenai penjualan barang konsinyasi yang terjadi pada toko 212 Mart Al-Hikmah, penulis menyimpulkan bahwa :

1. Metode pencatatan pada transaksi penjualan konsinyasi yang diterapkan toko 212 Mart Al-Hikmah sudah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku secara umum, di mana penjualan konsinyasi dan penjualan reguler dicatat secara terpisah (metode neto).
2. Pada penyajian laporan keuangan mengenai laporan laba rugi yang disusun oleh 212 Mart Al-Hikmah kurang sesuai dengan teori konsinyasi, di mana toko tidak mencatat akun pendapatan komisi dalam pencatatan barang konsinyasi, sehingga pada penyajian laporan keuangan laba rugi, tidak ada akun pendapatan komisi. Karena hal tersebut, pendapatan komisi yang diperoleh tidak diketahui secara jelas pada penyajian laporan keuangan laba rugi.
3. Pada aplikasi akuntansi yang dipakai oleh toko, toko belum sepenuhnya memaksimalkan fitur yang ada. Pencatatan mengenai konsinyasi tidak dicatat dalam buku konsinyasi itu sendiri, masih dicatat dalam buku

pembelian dan buku penjualan, namun sudah dicatat dengan akun yang berbeda sehingga pencatatan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler tetap menggunakan metode terpisah (neto).

4. Pada kesepakatan antara *consignor* dan *consignee* dalam melakukan perjanjian konsinyasi tidak disertakan dengan kontrak perjanjian secara tertulis.
5. Akuntansi konsinyasi pada toko 212 Mart Al-Hikmah sudah sesuai dengan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK No.23, di mana toko menjual barang atas nama penitip, pendapatan diambil penitip setelah barang sudah laku terjual, toko tidak mengakui barang konsinyasi sebagai persediaannya, dan penitip mendapatkan laba serta komisi.

## 5.2 Saran

Dari kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi toko, antara lain :

1. Sebaiknya toko mencatat jurnal pendapatan komisi untuk barang konsinyasi sehingga pada penyajian laporan keuangan laba rugi dapat diketahui secara jelas berapa keuntungan yang didapat oleh toko dari penjualan konsinyasi. Dan pencatatan yang diterapkan akan lebih sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku secara umum.
2. Sebaiknya sebelum melakukan kontrak perjanjian konsinyasi antara pengamanat (*consignor*) dan komisioner (*consignee*) disertakan dengan kontrak perjanjian tertulis sehingga hak dan kewajiban masing-masing di

antara pihak yang bersangkutan dan ketentuan-ketentuan dari perjanjian tersebut dapat diketahui secara jelas, dan masing-masing pihak dapat lebih bertanggungjawab atas kewajiban mereka dalam hubungan kerja sama tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Darmawati. 2018. “*Analisis Akuntansi Konsinyasi pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Akuntansi, Universitas Muhammadiyah, Makassar.
- Halim, Abdul. 2015. *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hidayat, Andri K. 2014. “*Analisis Pengeanaan Pajak Pertambahan Nilai atas Transaksi Konsinyasi Sesuai dengan Konsep Penyerahan*”. Skripsi, Universitas Indonesia, Depok.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2014. *Standar Akuntansi Keuangan Per Efektif 1 Januari 2015*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Lestari, Evi dan Jamiyla. 2011. *Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi*. Jurnal. Poltek Darussalam.
- Marlijanto, Sonny D. 2010. “*Konsinyasi Ganti Rugi Dalam Pengadaan Tanah Untuk Kepentingan Umum*”. Tesis. Magister Kenotariatan, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Nurjamal, M. Fahmi. 2014. “*Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada SNSD Shop*”. Skripsi. Universitas Komputer Indonesia, Bandung.
- Prakoso, Agung D. 2007. “*Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Konsinyasi Studi Kasus Pada Perusahaan Batik Dia-Dio Yogyakarta*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi, Akuntansi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Ritonga, Cici F. 2016. “*Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengarayan*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi, Akuntansi, Universitas Pasir Pengaraian, Rokan Hulu.
- Roselina, Angela M. 2018. “*Pengendalian Internal Prosedur Penjualan Konsinyasi Di CV Sukses Sejati Computama (El's Computer) Yogyakarta*”. Laporan Magang. Fakultas Ekonomi, Akuntansi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

- Samryn, LM. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Simamora, Maria. 2005. “*Analisa Penerapan Akuntansi Konsinyasi Studi Kasus pada PT. Nusa Bakti Pratama Medan*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi, Akuntansi, Universitas Sumatra Utara, Medan.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Metodologi penelitian – Bisnis & Ekonomi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Surjadi. 2019. *Akta Pendirian Koperasi Syariah Dua Satu Dua*. Jakarta: Koperasi Syariah 212.
- Thamrin, Abdullah dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Universitas Lampung. 2018. *Format Penulisan Karya Ilmiah Universitas Lampung*. Bandarlampung: Universitas Lampung.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. 2000. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. (Edisi Pertama. Cetakan ke-13). Yogyakarta: BPFE.