

**PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KONSINYASI DAN
ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MENENTUKAN PERUSAHAAN
UNTUK MELAKUKAN PENJUALAN KONSINYASI
PADA SRIKANDI SUPERMARKET MALANG
SKRIPSI**

**Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Jurusan Akuntansi
Universitas Katolik Widya Karya Malang**



Disusun Oleh :

EMILIANO GEORGINO FERNANDES MARTINS

NIM : 200711047

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**

2012

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : EMILIANO GEORGINO FERNANDES MARTINS

NIM : 200711047

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Judul Skripsi : PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PENJUALAN
KONSINYASI DAN ANALISA FAKTOR – FAKTOR
YANG MENENTUKAN PERUSAHAAN UNTUK
MELAKUKAN PENJUALAN KONSINYASI PADA
SRIKANDI SUPERMARKET MALANG

Malang, Juni 2012

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Silvia Indrarini, MM, AK
NIK : 193027

Dra. Lies Lestari S., M, Si
NIK : 188011

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak
NIK : 193027

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul :

”PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KONSINYASI DAN ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MENENTUKAN PERUSAHAAN UNTUK MELAKUKAN PENJUALAN KONSINYASI PADA SRIKANDI SUPERMARKET MALANG”

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : EMILIANO G. F. MARTINS

NIM : 200711047

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 6 Juli 2012 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1).

Disahkan oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Widya Karya Malang

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak

NIK : 193027

DEWAN PENGUJI :

TANDA TANGAN

1. Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak

.....

2. Dra. Lies Lestari S., M. Si

.....

3. Dra. M.A.F. Seprapti, MM

.....

TOKO SRIKANDI JAYA

Jln. Kalpataru no : 19 Malang Telp : (0341) 481789 Fax 481789

SURAT KETERANGAN

No : 048/MSE/VII/2012

Yang bertanda tangan di bawah ini Manager Toko Srikandi Jaya Malang, menerangkan bahwa saudara :

Nama : Emiliano G. F. Martins
Nim : 200711047
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
Mahasiswa : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Telah mengadakan penelitian guna keperluan skripsi di Toko Srikandi Jaya mulai tgl 20 Maret 2012 sampai dengan tgl 30 april 2012 dengan Judul **“Perlakuan Akuntansi Atas Penjualan Konsinyasi Dan Analisa Faktor – FaKtor Yang Menentukan Perusahaan Untuk Melakukan Penjualan Konsinyasi”**.

Demikian pernyataan ini dibuat agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 14 Juli 2012

Manager

Maria Nursurita

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : “PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KONSINYASI DAN ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MENENTUKAN PERUSAHAAN UNTUK MELAKUKAN PENJUALAN KONSINYASI PADA SRIKANDI SUPERMARKET MALANG”; merupakan karya asli dari :

Nama : Emiliano Georgino Fernandes Martins
NIM : 200711047
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Katolik Widya Karya Malang

dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan, kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, Juli 2012

Emiliano G. F. Martins

DITERIMA DAN DISETUJUI :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Silvia Indrarini, MM, AK
NIK : 193027

Dra. Lies Lestari S., M.Si
NIK : 188011

MENGETAHUI

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak
NIK : 193027

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

Thanx To :

My Brother Jesus Christ....for guiding me in my steps of the ways, for giving me blessings and lessons an uncondition and love..... Thanks Lord, for all...

You are always beside me

Pai, Menjadi Putramu adalah suatu kebanggaan tersendiri buat aku

Love U dad

Mae, Terima kasih mama....atas semua limpahan kasih dan sayangmu selama ini dalam memberikan semangat, nasehat serta doa yang selalu mengiringi aku

Te amo mae

Meu amor....thanx for your support and your presence is always with me

all the time

Love U Honey N₃

My brother's.....Jack Maritns, ano Silva, Lito Lpz,Quim Misto, Beny (stimg Deje), Anton Silva,Cripry Maia and Andre Lpz yang selalu menyediakan secangkir kopi hangat and one slocki serta tembang kenangan hau sei hakerek yang menemaniku mengerjakan penulisan skripsi ini (imi nia Hekerek ne halo hu mak tauk fali)...hhehehehe

Wish U all The Best Hadack Crew ft Serdadu....

Bu Silvia, Terima kasih BU, sudah jadi pembimbing yang baik, maaf kalo sometimes sering ngerepotin

BU Lis, Makasih ya Bu atas bimbingan dan arahannya.....maaf kalo saya sangat bandel....

*YOU ARE SOMEONE
IN THE WORLD,
BUT FOR SOMEONE YOU
ARE THE WORLD*



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Emiliano G. F. Martins

NIM : 200711047

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tempat / Tanggal lahir : Dili, 08 Februari 1988

Alamat : Jl. Joyo Utomo Perum Bougenville C1, Malang

Nama orangtua (ayah) : Justino F. Da Costa Martins

(ibu) : Francisca E. Freitas Fernandes

Riwayat Pendidikan : - TK Katolik Santa Maria Goreti Dili
(1994-1995)

- SDN No 9 Dili Bidau Massau (1995-2001)
- SLTP Katolik Sao Jose Dili (2001-2004)
- SMK St. Madalena De Canossa Dili (2004-2007)
- Perguruan Tinggi Katolik Widya Karya Malang (2007-2012 Terdaftar Sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada-Mu ya Yesus yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Mu kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **PERLAKUAN AKUNTANSI TERHADAP PENJUALAN KONSINYASI DAN ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MENENTUKAN PERUSAHAAN UNTUK MELAKUKAN PENJUALAN KONSINYASI.**

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi/Akuntansi pada Universitas Katolik Widya Karya Malang. Dalam penyusunan skripsi ini banyak sekali bantuan yang penulis terima, baik itu bimbingan maupun dorongan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya dalam mengarahkan penulis serta menyumbangkan pikiran dan tenaganya dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Dra. Lies Lestari S, M. Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan pengarahan kepada penulis.
3. Drs.MAF Suprpti MM, selaku Dosen Penguji yang memberikan pengarahan dan masukan perbaikan penulisan skripsi kepada penulis.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbing penulis selama menjadi mahasiswi di Universitas Katolik Widya Karya Malang.
5. Dan semua pihak yang telah membantu terwujudnya laporan ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis mengharapkan berbagai bentuk saran dan kritik tentang penulisan skripsi ini untuk dapat menjadikan perbaikan selanjutnya. Penulis juga berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

Malang, Juli 2012

Penulis

(Emiliano G. F. Martins)

DAFTAR ISI

| | |
|---|------------|
| HALAMAN JUDUL | |
| HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI | |
| HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI | |
| HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT | |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | |
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI | iii |
| DAFTAR TABEL | v |
| DAFTAR GAMBAR | vi |
| ABSTRAKSI | 1 |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 5 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 5 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 7 |
| A. Penelitian Terdahulu | 7 |
| B. Teori | 9 |
| 1. Penjualan | 9 |
| a. Pengertian Penjualan Konsinyasi | 10 |
| b. Sistem Operasi Penjualan Konsinyasi | 15 |
| c. Hak dan Kewajiban Komisioner | 15 |
| d. Sistem Pencatatan Untuk Konsinyasi | 17 |
| e. Perbedaan Perlakuan Akuntansi Penjualan Reguler dan Penjualan Konsinyasi | 19 |
| f. Faktor-faktor yang Menentukan Perusahaan Consignee Untuk Melakukan Penjualan Konsinyasi | 21 |
| C. Kerangka Pikir | 26 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 27 |
| A. Jenis Penelitian | 27 |
| B. Lokasi Penelitian | 27 |
| C. Ruang Lingkup | 27 |
| D. Sumber dan Jenis Data | 27 |
| E. Metode dan Teknik Pengumpulan Data | 28 |
| F. Metoda Analisis Data | 29 |

| | |
|--|-----------|
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 31 |
| A. Gambaran Umum Perusahaan | 31 |
| B. Struktur Organisasi | 32 |
| C. Penyajian Data Penelitian | 36 |
| D. Analisis dan Interpretasi Data | 41 |
| | |
| BAB V PENUTUP..... | 59 |
| A. Kesimpulan | 59 |
| B. Saran | 60 |
| | |
| DAFTAR PUSTAKA | |



DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1 Pencatatan Oleh Pengamat 18

Tabel 2 Pencatatan Laba Terpisah19



DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1 Kerangka Pikir..... 25



**PERLAKUAN AKUNTANSI ATAS PENJUALAN KONSINYASI DAN
ANALISA FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PERUSAHAAN
UNTUK MELAKUKAN PENJUALAN KONSINYASI**

Oleh: Emiliano G. F. Martins

NIM: 200711047

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi dan faktor-faktor yang menentukan perusahaan di dalam melakukan penjualan konsinyasi pada Srikandi Supermarket Malang. Permasalahan yang dihadapi Srikandi Supermarket Malang ini adalah masalah pencatatan penjualan konsinyasi yang masih digabungkan dengan penjualan reguler, sehingga keuangan masih tercampur dan belum diketahui secara detail antara barang konsinyasi dan reguler.

Metode analisis yang digunakan adalah studi kasus dengan melakukan observasi dan wawancara pihak pemilik Srikandi Supermarket. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Perlakuan Akuntansi atas Penjualan Konsinyasi di Srikandi Supermarket sudah menggunakan metode pencatatan secara terpisah antara penjualan barang konsinyasi atau barang kerja sama dengan penjualan reguler atau penjualan barang sendiri, dan (2) Faktor – faktor yang menentukan perusahaan (Srikandi Supermarket) untuk melakukan penjualan konsinyasi, setiap perusahaan yang memiliki usaha perdagangan pasti lebih menyukai penjualan konsinyasi, karena penjualan konsinyasi dianggap lebih menguntungkan. Srikandi Supermarket menjual berbagai jenis barang kebutuhan konsumen, yang bermacam – macam dan selalu mengalami perubahan, selalu membutuhkan kerja sama dengan pihak lain. Salah satu pihak yang dibutuhkan oleh Srikandi Supermarket adalah pemilik barang (konsinyor).

Kata Kunci: Perlakuan Akuntansi, Penjualan Konsinyasi.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan yang didirikan berusaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, serta pengembangan perusahaan untuk mencapai tingkat yang lebih baik untuk masa yang akan datang. Tujuan dapat tercapai apabila aktivitas yang dilakukan baik dalam bidang manajemen, pemasaran, keuangan maupun di bidang lainnya benar-benar diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu dengan sebaik-baiknya.

Salah satu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan pendapatan adalah dengan meningkatkan penjualan konsinyasi. Pada prinsipnya, penjualan konsinyasi merupakan suatu pertukaran kekayaan dengan tanpa mengalihkan hak dan tanpa suatu kontrak penjualan yang diselesaikan. Dalam suatu konsinyasi, pihak pemilik barang (*consignor* atau pengamat) mengirrmkan barang dagangan kepada pihak lain atau penerima (*consignee* atau komisioner) yang kemudian bertindak sebagai agen bagi pengamat (*consignor*) untuk menjual barang tersebut.

Penjualan konsinyasi mengandung beberapa keuntungan tertentu bagi pengamat (*consignor*) maupun kepada pengusaha pengecer atau kepada pelanggan. Drebin, Allan (1992) Pemilik barang atau pengamat (*consignor*) lebih menyukai konsinyasi dari pada penjualan biasa disebabkan alasan-alasan:

1. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pemasaran yang dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor, terutama apabila 1) Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tertentu dan belum terkenal. 2) Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan. Harga barang yang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
2. Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamat (*consignor*). Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner. Jadi lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau dealer.
3. Mungkin *consignor* ingin mendapatkan penjual khusus dalam perdagangan barang-barangnya, terutama untuk ternak, hasil ternak, hasil pertanian dan lain-lain.
4. Harga eceran barang-barang yang bersangkutan dapat di control oleh *consignor*, demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang siap dipasarkan dan stock barang.

Sementara itu pihak penerima atau *consignee* lebih menyukai barang-barang konsinyasi daripada membelinya karena alasan-alasan berikut :

1. Komisioner (*consignee*) dilindungi dari kemungkinan resiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atau keharusan menjual dengan rugi.
2. Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti/ditanggung oleh pengamat

3. Apabila terdapat barang konsinyasi yang rusak dan terjadi fluktuasi harga, maka hal tersebut bukan tanggungan komisioner (hal ini sangat penting terutama bila barang konsinyasi tersebut berupa buah-buahan, atau produk pertanian lainnya).
4. Kebutuhan modal kerja dapat dikurangi sebab komisioner hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk pengamanat.
5. Komisioner berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi. Penjualan konsinyasi berbeda dengan transaksi penjualan biasa. Perbedaan ini bersifat principal yaitu dalam hubungannya dengan perpindahan hak milik atas barang yang bersangkutan, karena adanya perbedaan tersebut, maka perlakuan akuntansinya harus dibedakan dari transaksi penjualan biasa.

Perusahaan disamping menjual barang-barang sendiri juga menjual barang-barang konsinyasi maka sudah pasti perlakuan akuntansi antara penjualan barang sendiri dengan barang konsinyasi adalah berbeda. Perbedaan tersebut terletak pada metode pencatatan yang digunakan, untuk barang sendiri bias dengan metode fisik maupun perpetual dan untuk barang konsinyasi bisa dengan cara dicatat terpisah dari penjualan regular maupun dicatat tidak terpisah dari penjualan regular.

Setiap perusahaan dalam memilih metode pencatatan yang digunakan tentunya didukung oleh faktor-faktor tertentu yang dianggap menguntungkan bagi perusahaan. Faktor-faktor yang menentukan itu antara lain:

- a. Kesederhanaan proses pencatatannya, karena semua transaksi konsinyasi dapat diikhtisarkan dalam satu rekening barang konsinyasi.
- b. Jumlah barang konsinyasi yang ada di suatu perusahaan, misalnya apabila suatu perusahaan barang konsinyasi yang ada hanya beberapa macam saja, maka kemungkinan perusahaan itu lebih menyukai bila memakai pencatatan secara terpisah.
- c. Penyajian dalam laporan keuangan, bila menggunakan metode pencatatan secara terpisah, maka pendapat komisi yang berasal dari penjualan konsinyasi tidak dinyatakan secara *eksplisit* dalam laporan laba rugi, melainkan akan tergantung dalam laba kotor penjualan.
- d. Jenis barang konsinyasi juga menentukan pemilihan metode pencatatannya terutama apabila terjadi penjualan konsinyasi yang belum selesai diakhir periode, sehingga mudah apabila membuat laporan penjualan pada pengamat (*consignor*).

Bagi pihak komisioner (*consignee*) hanya berhak menjualkan barang-barang konsinyasi sesuai dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Sebagai imbalannya apabila pihak komisioner (*consignee*) berhasil menjualkan barang-barang konsinyasi tersebut maka akan diberi komisi penjualan oleh pihak pengamat, besarnya komisi ditentukan oleh pihak pengamat atau sesuai dengan perjanjian yang disetujui oleh kedua belah pihak.

Dengan kerja sama tersebut diharapkan membawa keuntungan bagi kedua belah pihak. Bagi komisioner (*consignee*) dengan adanya barang konsinyasi ini tentu sangat menguntungkan karena modal untuk

memperoleh barang dagangan bisa diperkecil. Disamping kerjasama tersebut pihak komisioner (*consignee*) maupun pengamat (*consignor*) harus memperhatikan juga alasan-alasan yang menyebabkan penjualan konsinyasi dilakukan oleh perusahaan yang bersangkutan serta pencatatan yang digunakan untuk barang sendiri maupun barang konsinyasi.

Penelitian ini dilakukan di Srikandi Supermarket Malang karena pada perusahaan ini banyak menerima penjualan konsinyasi. Dari uraian diatas maka dalam skripsi ini diambil judul: “Perlakuan Akuntansi atas Penjualan Konsinyasi Dan Analisa Faktor-Faktor yang Menentukan Perusahaan untuk Melakukan Penjualan Konsinyasi”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

- a. Bagaimanakah perlakuan akuntansi untuk penjualan konsinyasi?
- b. Faktor-faktor apa yang menentukan perusahaan untuk melakukan penjualan konsinyasi pada Srikandi Supermarket Malang?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menentukan perusahaan di dalam melakukan penjualan konsinyasi pada Srikandi Supermarket Malang.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi Srikandi Supermarket dapat mengetahui perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasinya sesuai dengan standart akuntansi keuangan.
- b. Bagi peneliti, untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penjualan konsinyasi dan dapat diterapkan secara praktis sesuai dengan kenyataan yang ada.
- c. Bagi pihak lain, untuk memberikan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan Srikandi Supermarket mengenai penjualan konsinyasi dan faktor-faktor yang menentukan perusahaan di dalam melakukan penjualan.

