

BAB 2

TNJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1 Penjualan Konsinyasi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, istilah konsinyasi diartikan sebagai kegiatan penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijualkan dengan sistem pembayaran (jual titip). Memberikan pengertian yang lebih lengkap mengenai penjualan konsinyasi, yaitu pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi (Morissan, 2012).

Konsinyasi menurut Amelia dan Winarni (2012) menyatakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk di jualkan dengan memberikan komisi tertentu.

Menurut Abdul (2005), dalam kamus istilah keuangan dan perbankan di sebut bahwa Konsinyasi adalah barang barang yang di kirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (consignor), penerimaan titipan barang tersebut selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai kesepakatan.

Konsinyasi adalah penjualan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk di jualkan dengan harga dan syarat yang telah di atur dalam perjanjian. Jadi dalam penjualan konsinyasi ada dua pihak yaitu pihak yang

menitipkan barang dan pihak yang di titipi barang. Perjanjian kedua belah pihak ersebu disebut perjanjian konsinyasi, perjanjian konsiyasi berisi mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak (Simora , 2005).

Konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu. Pemilik barang yang menitipkan barang di sebut *consignee* (komisioner). Penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain untuk menjualkan barangnya dengan pemberian komisi tertentu (Martani, 2015).

Penjualan konsinyasi menurut PSAK No. 23 yaitu sebuah penjualan barang ini meliputi suatu barang yang diproduksi atau barang yang dibeli dengan tujuan dijual kembali dalam siklus operasi entitas. Penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama satu periode yang disepakati oleh perusahaan jasa dan dapat diserahkan selama satu periode atau lebih dari satu periode

Menurut Simamora (2005) penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memiliki barang di sebut consigner (Pengamat) dan pihak yang mengusahakan penjualan barang di sebut consignee (Komisioner). Konsinyasi dapat di artikan sebagai penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah di atur dalam perjanjian dan penawaran pembayaran tunai di ikuti dengan penyimpanan.

Penjualan konsinyasi adalah penyerahan fisik barang barang oleh pihak kepada pihak lain bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan

bahwa atas barang tersebut tetap berada di tangan pemilik sampai dapat terjual oleh pihak agen penjual (Waluyo & Jati, 2006).

Sedangkan menurut IFRS (IAS2), penjualan konsinyasi adalah situasi dimana pihak pemegang barang persediaan bertindak sebagai agen bagi pemilik sebenarnya (Martani, 2015).

Dari penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk di ajukan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.

Pemilik yang memiliki barang atau yang menitipkan barang di sebut Pengamanat (*consignor*), sedangkan pihak yang di titipi barang disebut komisioner (*consigne*). Bagi pengamanat barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan persyaratan tertentu biasa disebut sebagai barang barang konsinyasi (*consignment out*) sedangkan bagi pihak penerima barang barang ini disebut dengan barang barang komisi (*consignment in*).

Dalam transaksi konsinyasi penyerahan barang dari pengamanat kepada komisioner tidak diikuti dengan penyerahan hak milik atas barang yang bersangkutan , meskipun diakui bahwa dalam transaksi konsinyasi itu telah terjadi perpindahan pengelolaan penyimpanan barang kepada komisioner namun demikian “hak milik” atas barang yang bersangkutan tetap berada pada pegamanat. Hak milik akan berpindah dari pengamanat apabila komisionertelah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ke tiga (Jusuf, 2016).

Menurut Hartono (2017), dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi harus di susun kontrak tertulis yang menunjukkan sifat hubungan antara pihak

yang menyerahkan dan yang menerima barang. Kontrak tertulis ini antara lain yaitu :

- a) Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada pelanggan.
- b) Beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus di ganti oleh pihak pengamanat.
- c) Komisi atau laba harus diberikan kepada pihak komisioner.
- d) Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner.
- e) Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner.

Pada dasarnya semua penjualan konsinyasi tersebut adalah :

1. Unsur perjanjian
2. Unsur pemilik barang
3. Unsur pihak yang dititipi barang
4. Unsur barang yang dititipi
5. Unsur penjualan
6. Unsur komisi

Mengabaikan salah satu unsur tersebut akan membuat transaksi tidak dapat disebut penjualan konsinyasi, oleh karena itu seluruh unsur tersebut harus ada pada saat penjualan konsinyasi.

2.1.2 Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu akun yang memiliki kaitan yang sangat erat dengan penghasilan suatu perusahaan, pendapatan timbul karena adanya aktivitas penjualan barang atau jasa. Pendapatan memiliki peran yang penting bagi

kelancaran aktivitas usaha pada suatu perusahaan yaitu untuk membiayai segala jenis pengeluaran atau biaya-biaya yang timbul dari aktivitas perusahaan. Selain itu pendapatan juga memiliki pengaruh yang besar terhadap hasil kinerja dari suatu perusahaan yang dapat dilihat dari timbulnya keuntungan atau kerugian. Tinggi rendahnya pendapatan yang diterima oleh suatu perusahaan akan mempengaruhi laba atau rugi yang akan diterima oleh perusahaan selama menjalankan aktivitas normalnya.

Sesuai definisi di PSAK 23 Pendapatan, pendapatan adalah arus masuk kotor dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK No. 23 Ikatan Akuntan Indonesia (2012 : 23.1) tentang pendapatan menyatakan bahwa pendapatan timbul dari beberapa peristiwa ekonomi, antara lain:

1. Penjualan barang,
2. Penjualan jasa, dan
3. Penggunaan aset entitas oleh pihak lain, yang mana akan menimbulkan pendapatan berupa :
 - a. Bunga yaitu pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas, atau jumlah terutang kepada entitas.
 - b. . Royalty yaitu pembebanan untuk penggunaan aset jangka panjang entitas, misalnya paten, merek dagang, hak cipta dan piranti lunak komputer, dan

- c. Dividen yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi kepemilikan mereka atas kelompok model tertentu.

Pendapatan yang berhubungan dengan transaksi penjualan jasa yang dapat diestimasi secara andal, bebas dari pengertian yang menyesatkan (kesalahan material dan dapat diandalkan pemakaiannya sebagai pemakaian yang tulus dan jujur dari yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar diharapkan dapat disajikan) harus diakui dengan acuan pada tingkat penyelesaian dari transaksi pada tanggal neraca.

Menurut Martani dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK (2015): “Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan, pendapatan jasa, bunga, dividen, dan royalti”.

Pengertian pendapatan (*revenue*) sering disamaartikan dengan istilah penghasilan (*income*), tetapi sebenarnya terdapat perbedaan. Perbedaannya dijelaskan dalam definisi sebagai berikut: “Penghasilan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk arus kas atau peningkatan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan meliputi pendapatan maupun keuntungan(gain)” Berdasarkan definisi tersebut dapat terlihat perbedaan antara pendapatan dengan penghasilan, dimana penghasilan mencakup pendapatan dan keuntungan, sedangkan pendapatan merupakan arus kas bruto yang berasal dari aktivitas usaha, yang berarti sebelum dikurangi biaya-biaya yang ada hubungannya dengan pendapatan tersebut.

2.1.3 Metode Pencatatan Pendapatan

Menurut(Martani, 2015). Laporan akuntansi dasar pencatatan pendapatan harus berdasarkan ketentuanketentuan sebagai berikut:

1. Nilai ekonomis harus ditambah pada produknya
2. Jumlah pendapatan harus dapat diukur
3. Pengukuran yang dilakukan haruslah bebas
4. Biaya-biaya yang berkaitan harus dapat diestimasi dengan tingkat kecermatan yang memuaskan.

Metode dalam pencatatan pendapatan terdiri dari dua metode, yaitu sebagai berikut:

1. Metode *Cash Basis* (Metode Basis Kas) Suatu sistem dimana pendapatan belum diakui sebelum pendapatan tersebut belum diterima. Metode ini banyak digunakan pada perusahaan kecil dan perorangan yang menjual jasa, pada umumnya adalah orang-orang yang memiliki keahlian tertentu.
2. Metode *Accrual Basis* (Metode Basis Akrual) Metode pencatatan pendapatan, dimana pendapatan itu dicatat pada saat sudah terjadi hak tanpa memperhatikan pendapatan tersebut diterima. Keuntungan metode ini adalah karena metode ini sangat diteliti dalam pengukuran keuntungan (dalam laporan laba rugi) dan neraca selisih.

2.1.4 Karakteristik Dan Keuntungan Penjualan konsinyasi

Menurut Adi (2015), terdapat 4 hal yang pada umumnya merupakan karakteristik dari transaksi konsinyasi itu, dan merupakan perbedaan perlakuan akuntansi dengan transaksi penjualan yaitu :

- a) Barang-barang konsinyasi harus di laporkan sebagai persediaan oleh pengamanat karena hak milik atas barang – barang konsinyasi masih berada di tangan pengamanat.
- b) Pengiriman barang – barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai barang dagangan dapat di jual kepada pihak ke tiga.
- c) Pihak pengamanat sebagai pemilik barang tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang barang konsinyasi sejak saat komisioner berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga.
- d) Kecuali di tentukan lain dalam perjanjian di antara kedua belah pihak.
- e) Komisioner dalam batas kemampuan mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang – barang komisi yang di terimanya.

Menurut Anastasya (2017), beberapa perlakuan yang membedakan penjualan konsinyasi dengan penjualan lainnya :

- a) Hak kepemilikan terhadap barang barang tersebut masih berada di tangan konsinyor, barang ini masih di laporkan sebagai persediaan dengan laporan konsinyor.
- b) Selama barang barang tersebut belum dapat terjual, baik oleh pihak konsinyi belum dapat diakui adanya pendapatan.

- c) Pihak konsinyor yang bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang – barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan barang tersebut dijual.
- d) Harga jual kekonsumen terkontrol.

Terdapat perbedaan yang pokok antara transaksi penjualan konsinyasi dan penjualan reguler yaitu : perbedaan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler adalah mengenai hak milik barang – barang konsinyasi. Meskipun di dalam penjualan konsinyasi terjadi perpindahan barang dari pengamanat kepada komisioner, namun hak milik barang – barang tersebut tetap pada pengamanat. Hak milik barang konsinyasi tersebut baru akan pindah dari pengamanat apabila komisioner sudah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga, sedangkan untuk penjualan reguler, hak milik atas barang berpindah kepada pembeli pada saat terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang (Kiki & Winarni, 2012).

Menurut Simamora (2005) Faktor faktor yang membedakan pencatatan penjualan biasa dengan penjualan konsinyasi :

- a) Barang konsinyasi yang ada pada konsinyi tidak boleh di catat dalam persediaan.
- b) Penghasilan atau pendapatan diakui setelah barang konsinyasi terjual kepada pihak ketiga, yaitu berupa komisi.

2.1.5 Syarat Dan Perjanjian Pada 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 hubungna kerjasama antara kedua belah pihak. 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 :

- a. Syarat kredit yang harus di berikan oleh pihak komisioer kepada pelanggan.
- b. Beban yang di keluarkan 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.

2.1.6 Alasan Bagi Pengamanat Untuk Mengadakan Perjanjian Konsinyasi

Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor terutama apabila barang tersebut (Simora , 2005) :

- a. Barang–barang yang bersangkutan baru di perkenalkan permintaan produk tidak menentu dan belum terkenal.
- b. Penjualan pada masa masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan.
- c. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar.
- d. Resiko resiko tertentu dapat di hindari oleh pengamanat.

- e. Mungkin pengamanat ingin mendapatkan penjualan khusus dalam perdagangan barang – barangnya.
- f. Harga eceran barang – barang yang bersangkutan tetap dapat di kontrol oleh pengamanat.

2.1.7 Permasalahan Yang Dihadapi Pada Penjualan Konsinyasi

1. Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Barang Yang Belum Laku Jual

Dalam pembahasan sebelumnya, diasumsikan bahwa barang konsinyasi telah terjual semua. Dalam kenyataannya, kadang-kadang barang tersebut masih ada yang belum terjual sampai dengan pembuatan laporannya kepada pihak *consignor*. Apabila hal ini terjadi, maka pihak *consignor* harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan (baik oleh *consignor* maupun oleh *consigne*) yang melekat pada barang tersebut. Sehingga nilai persediaan akhir barang tersebut adalah sebesar harga pokok ditambah dengan beban-beban yang terjadi dan menjadi hak atau kewajiban bagi persediaan barang akhir tersebut (Wijaya, Paramita, & Taufiq, 2018)

2. Barang Konsinyasi Yang Dikembalikan

Apabila barang konsinyasi dikembalikan kepada pengamanat (*consignor*), maka rekening barang konsinyasi harus dikreditkan dulu dengan harga pokok yang bersangkutan biaya –biaya yang berhubungan dengan aktivitas penjual barang tersebut (ongkos angkut, biaya pengepakan, biaya perakitan dan biaya pengiriman), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya itu dikapitalisasikan sebagai bagian harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggungkan

pembebanannya, karena tidak memberi manfaatnya dimasa yang tidak lagi sebanding dengan harga pokok maka penurunan nilai itu harus diakui sebagai kerugian. Jika biaya-biaya perbaikan diperlakukan untuk dapat menjual barang-barang tersebut, maka biaya perbaikan (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan (Wijaya, Paramita, & Taufiq, 2018)

3. Uang Muka Dari Komisioner

Perjanjian konsinyasi memungkinkan disertai persyaratan akan adanya uang muka yang harus dibayarkan oleh komisioner untuk barang-barang komisi (titipan) akan adanya diterimanya. Apabila hal ini terjadi maka terhadap uang muka yang diterimanya itu harus dicatat sebagai “*uang muka dari komisioner*”. Jumlah uang muka yang diterima oleh pengamanat tidak boleh dikreditkan pada rekening barang-barang konsinyasi. Uang muka yang diterima dari komisioner harus disajikan sebagai hutang didalam neraca sampai dengan perhitungan penyesuaian atas barang-barang yang telah laku jual dibuat yang bersangkutan (Wijaya, Paramita, & Taufiq, 2018).

2.1.8 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut penelitian Hartono (2017), menyatakan penjualan konsinyasi melibatkan dua pihak yaitu pengamanat dan komisioner maka akuntansi juga diselenggarakan oleh pengamanat dan juga diselenggarakan oleh komisioner. Baik pengamanat maupun komisioner ada dua pencatatan metode akuntansi yang dapat digunakan :

a) Metode Terpisah

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.

2.1.9 Keuntungan Penjualan Konsinyasi

a. Keuntungan Bagi Pengamanat

Berikut beberapa keuntungan yang diperoleh oleh pengamanat dalam penjualan konsinyasi (Adi, 2015):

- 1) Untuk memperluas daerah pemasaran suatu produk oleh pengamanat yang disebabkan oleh beberapa hal antara lain :
 - a) Memperkenalkan produk baru dimana masyarakat belum mengetahui produk tersebut.
 - b) Untuk membuka devisi penjualan di suatu daerah adalah sangat mahal investasinya
- 2) Pengamanat dapat mengendalikan harga jual dari agen. Hal ini dimungkinkan karena agen hanya menjual dengan harga yang telah ditetapkan oleh pengamanat dan agen hanya menerima komisi atas penjualan tersebut, tanpa mengambil keuntungan dari harga jual barang konsinyasi.
- 3) Barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan.

b. Keuntungan Bagi Komisioner

Bagi komisioner ada beberapa keuntungan yang diperoleh melalui penjualan konsinyasi antara lain (Morissan, 2012):

- 1) Komisioner tidak dibebani resiko menanggung rugi bila gagal dalam penjualan barang barag konsinyasi.
- 2) Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti atau di tanggung oleh pengamanat.
- 3) Apabila terdapat barang konsinyasi yang rusak dan terjadi fluktuasi harga, maka hal tersebut buian tanggungan komisioner.
- 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 konsinyasi.

2.2 Peneliti Terdahulu

1. Simamora (2008) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi studi kasus pada PT. Nusa Bakti Pratama Medan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktek akuntansi konsinyasi laba penjualan penggabungan dan metode perpectual di perusahaan ini meliputi bagaimana perusahaan mencatat penerimaan, penjualan barang konsinyasi, pelaporan dan pembayaran kepada pengamanat dan untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyajikan perkiraan konsinyasi di neraca dan perhitungan laba rugi. Metode penelitian mencakup jenis penelitian deskriptif untuk memperoleh gambaran yang sebenarnya tentang penerapan akuntansi konsinyasi pada perusahaan. Teknik pengumpulan data mencakup teknik

observasi dan wawancara serta menganalisa data dengan metode deskriptif dan komperatif pada skripsinya peneliti terdahulu juga memperoleh kesimpulan bahwa perusahaan telah mencoba menerapkan akuntansi konsinyasi, namun belum sepenuhnya mengikuti prinsip akuntansi yang berlaku umum.

2. Faizah (2008) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Barang Konsinyasi dan Perhitungan Dengan Metode Pencatatan Laba Terpisah dan Laba Tidak Terpisah di Toko Elektronik Kalinyamatan Jepara”. Dengan tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana perhitungan akuntansi barang konsinyasi dengan metode laba terpisah dan dengan metode laba tidak terpisah yang di terapkan oleh Toko Elektronik Kalinyamatan Jepara. Jenis penelitiannya adalah data kualitatif dan data kuantitatif, metode pengumpulan data menggunakan observasi, penelusuran literatur, dan wawancara dengan metode analisisnya adalah metode analisis dengan menguji tanda. Adapun kesimpulan dari skripsinya adalah metode laba tiak terpisah dinilai kurang efektif dibandingkan dengan metode laba terpisah. Dilihat dari besar standar laba yang diperoleh lebih dari pencatatan metode laba terisah menunjukkan bahwa laba yang diperoleh lebih besar dari standar laba yang ditentukan perusahaan.
3. Jamla dan Evi Lestari (2011) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Akuntansi Konsinyasi pada PT. Rajawali Nusindo Palembang”. Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana pencatatan akuntansi konsinyasi. Berdasarkan hasil observasi dan penganalisaan menunjukkan bahwa laba yang di peroleh perusahaan terlihat lebih besar daripada

seharusnya. Sebaiknya perusahaan melakukan pencatatan terpisah antara penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi dan memasukkan biaya pengiriman dalam pencatatan.

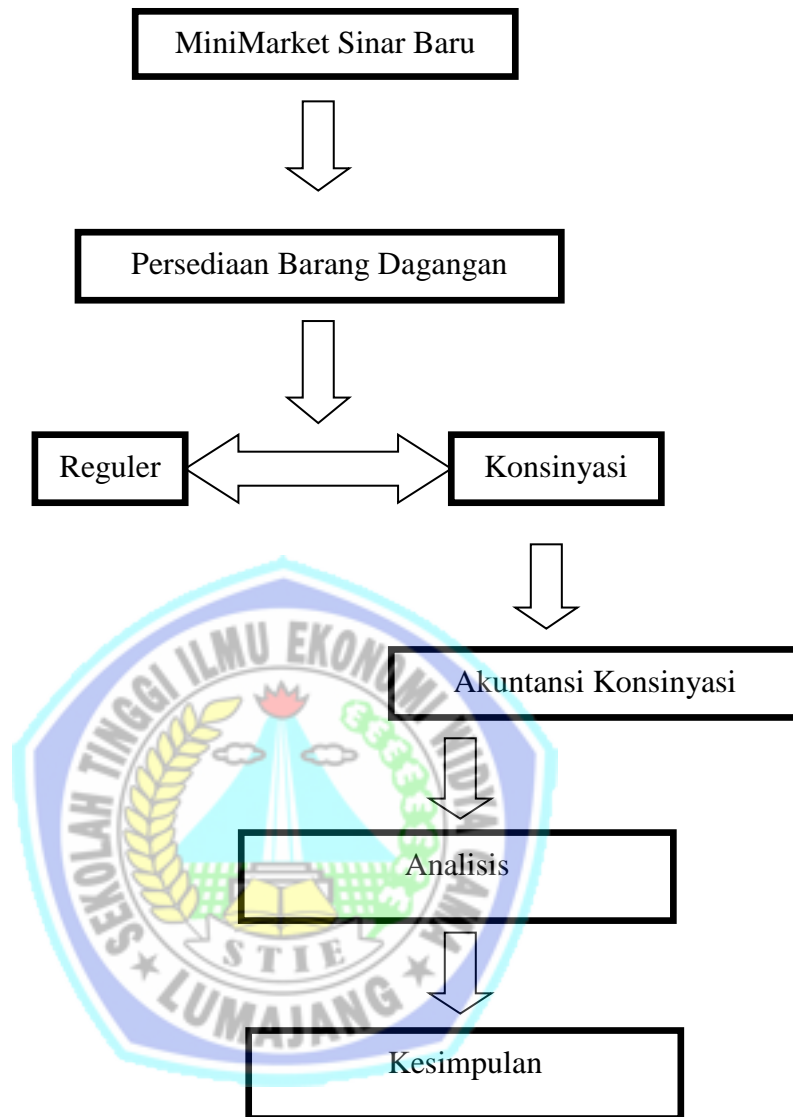
4. Kurniawati (2014), melakukan penelitian dengan judul “Pencatatan Akuntansi Dalam Penjualan Konsinyasi pada Apotek Rakyat Langkat” penelitiannya bertujuan untuk mengetahui pencatatan atau perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi yang diterapkan dan untuk mengetahui penyajian laporan laba rugi dalam penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Apotek Rakyat Langkat. Dalam skripsinya penelitian terdahulu menyimpulkan metode pencatatan akuntansi penjualan barang konsinyasi yang dilakukan Apotek Rakyat Langkat menggunakan metode secara terpisah antara penjualan konsinyasi dengan penjualan reguler, begitu juga dengan penyajian laporan laba – ruginya menggunakan proses pencatatan terpisah antara laporan laba rugi penjualan konsinyasi dengan penjualan reguler.

2.3 Kerangka Penelitian

Adapun kerangka penelitian ini adalah Mini Market Sinar Baru selaku usaha yang bergerak dalam bidang dagang yang dalam kegiatan operasional menjual kebutuhan rumah tangga secara grosir dan eceran persediaan barang dagang yang tersedia pada Mini Market Sinar Baru terdapat dua macam yaitu barang reguler, barang reguler yaitu persediaan barang dagang yang bertujuan untuk dijual kembali dan barang konsinyasi yang merupakan titipan barang dagang dengan tujuan dipasarkan dengan perjanjian pembagian keuntungan setelah barang barang terjual. Dalam pencatatan barang konsinyasi ada perberbedaan jika

dibandingkan dengan pencatatan penjualan barang dagang regular disinilah pentingnya pencatatan akuntansi konsinyasi dan pengakuan pendapatannya, karena pelaksanaan pencatatan akuntansi konsinyasi berpengaruh terhadap laporan keuangan terutama laporan laba rugi. Jika pencatatan konsinyasi sudah diterapkan oleh Minimarket Sinar Baru maka Minimarket tersebut telah berupaya mewujudkan usaha yang akuntabel.





Gambar 2.1. Kerangka Penelitian

Sumber: Olah Data 2020