

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan pustaka

2.1.1 Landasan Teori

2.1.1.1. Pengertian Pendapatan

Menurut PSAK (Pernyataan Standart Akuntansi) 23 Tahun 2017 tentang Pendapatan, Pengakuan, dan Pengukuran menjelaskan bahwa Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktifitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut (PSAK) 23 (Revisi 2010) tentang Pendapatan, Pengakuan, dan Pengukuran menjelaskan bahwa pendapatan adalah arus masuk kotor dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk kas tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Terkadang muncul pertanyaan apa perbedaan penghasilan (*income*) dengan pendapatan (*revenue*) dan bagaimana hubungan antara pendapatan dan penghasilan? Dalam Kerangka Penyusunan Dan Penyajian Laporan Keuangan (KDP2LK), Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomis selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan dan penambahan asset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan terdiri dari pendapatan (*revenue*) dan keuntungan (*gain*). Penghasilan berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk

kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga (*interest*), deviden (*dividend*), dan royalti (*royalty*) disebut pendapatan. Sedangkan pos lain yang memenuhi definisi penghasilan dan mungkin timbul atau tidak timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan biasa itu mencerminkan keuntungan.

M Jusuf Dkk, 2016, perusahaan hanya mengakui pendapatan yang berasal dari manfaat ekonomi yang diterima atau dapat diterima oleh entitas atau entitas itu sendiri.jumlah yang ditagih atas kepentingan pihak lain, seperti pungutan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) buka merupakan pendapatan, karena tidak mengalir ke entitas dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas.

Contoh lain misalnya penerimaan oleh agen. Jumlah tagihan yang meliputi hak prinsipal tidak dapat diakui sebagai pendapatan. Dalam hal ini jumlah pendapatan yang diakui agen adalah sebesar komisi yang diterima.

2.2.1.2 Pengukuran Dan Pengakuan Pendapatan

a. Pengukuran

Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Nilai wajar adalah harga yang akan diterima untuk menjual suatu asset atau harga yang akan dibayar untuk mengalihkan suatu liabilitas dalam transaksi teratur antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran (PSAK 68 Pengukuran Nilai Wajar). Dalam banyak kasus, nilai wajar pendapatan biasanya dapat ditentukan dengan mudah dari kontrak atau kesepakatan antara entitas dengan pembeli atau pengguna asset. Jumlah tersebut merupakan jumlah yang diterima atau dapat diterima setelah memperhitungkan diskon dagang dan potongan penjualan.

Jumlah imbalan yang diterima biasanya berupa kas atau setara kas, sedangkan jumlah kas atau setara kas yang dapat diterima maksudnya adalah sebesar nilai yang dapat ditagihkan (piutang). Nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal kas yang diterima atau dapat diterima jika penerimaan kas atau setara kas ditangguhkan,. Misalnya entitas memberikan kredit bebas bunga kepada pembeli atau menerima wesel tagih dari pembeli dengan tingkat bunga di bawah pasar sebagai imbalan dari suatu transaksi penjualan barang. Nilai wajar imbalan diakui sebagai pendapatan dalam, transaksi tersebut diukur dengan mendiskontokan seluruh penerimaan masa depan dengan menggunakan tingkat bunga tersirat (imputed). Tingkat bunga yang dapat digunakan adalah mana yang lebih jelas dan mudah ditentukan antara tingkat bunga yang berlaku bagi instrument (wesel tagih) serupa atau tingkat bunga yang mendiskontokan nilai nominal instrument tersebut ke harga jual tunai saat ini dari barang atau jasa yang diperdagangkan. Selisih yang timbul dari perbedaan antara nilai wajar dan jumlah nominal imbalan tersebut diakui sebagai pendapatan bunga.

Imbalan yang diterima dari suatu transaksi penjualan dapat berupa asset non-kas selain piutang. Transaksi ini sering dikenal dengan istilah barter. Misalnya suatu entitas melakukan pertukaran asset kendaraan. Jika imbalan yang diperoleh dari transaksi penjualan berupa barang atau jasa dengan sifat dan nilai yang serupa, maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai transaksi yang menghasilkan pendapatan, sehingga tidak ada pendapatan yang diakui. Jika barang dijual atau jasa diberikan untuk ditukar dengan barang atau jasa yang tidak serupa, maka pertukaran tersebut dianggap sebagai transaksi yang menghasilkan pendapatan. Dalam hal tersebut, pendapatan diakui sebesar nilai wajar dari barang atau jasa yang diterima.

Jika nilai wajar barang atau jasa yang diterima tidak tersedia atau tidak dapat ditentukan, maka pendapatan diakui sebesar nilai wajar barang atau jasa yang diberikan. Jika transaksi pertukaran barang atau jasa yang tidak serupa tersebut sebagian melibatkan aliran kas, maka pendapatan diukur pada nilai wajar setelah disesuaikan dengan jumlah kas yang dialihkan.

b. Pengakuan Pendapatan

Permasalahan utama dalam akuntansi pendapatan adalah menentukan saat kapan pendapatan diakui. Mengacu kepada prinsip pengakuan unsur laporan keuangan di Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian dengan demikian pendapatan diakui ketika besar kemungkinan bahwa manfaat ekonomi akan diperoleh ke dalam perusahaan dan nilai manfaat tersebut dapat diukur dengan tepat. Berikut penjelasan mengenai kapan umumnya kedua kondisi tersebut terpenuhi untuk dapat diakui sebagai pendapatan.

1. Penjualan barang : umumnya pendapatan diakui pada saat terjadi transaksi penjualan yaitu saat penyerahan barang kepada pihak ke 3.
2. Pendapatan jasa : umumnya pendapatan diakui pada saat penyerahan jasa yang dapat digunakan.

Pendapatan yang berasal dari penggunaan asset, misalnya pendapatan bunga, sewa atau royalty : umumnya pendapatan diakui pada saat berlalunya waktu atau pada saat asset digunakan.

Pendapatan yang berasal dari penjualan asset selain persediaan : umumnya pendapatan (keuntungan dari pelepasan asset) diakui pada saat penjualan atau pertukaran.

(M Jusuf Dkk, 2016) SAK ETAP bab 20 Entitas tidak boleh diakui pendapatan jika entitas mempertahankan resiko kepemilikan yang signifikan. Contoh dari situasi dimana entitas diperbolehkan mempertahankan risiko manfaat yang signifikan dari kepemilikan adalah sebagai berikut:

- a. Ketika entitas mempertahankan kewajiban atas kinerja yang memuaskan yang tidak tercakup dalam kewajiban diestimasi untuk garansi normal;
- b. Ketika penerima pendapatan dari penjualan tertentu adalah kontingen pada pembelian yang menjual barang;
- c. Ketika barang yang dikirim memerlukan instalasi dan instalasi tersebut adalah bagian signifikan dari kontrak dan belum dikerjakan;
- d. Ketika pembeli memiliki hak untuk membatalkan pembelian dengan alasan yang dicantumkan dalam kontrak penjualan dan entitas tidak yakin dengan kemungkinan pengembalian.

(Ikatan Akuntan Indonesia, 2017) PSAK no 23 Tahun 2017 di contoh ilustratif disebutkan bahwa penjualan konsinyasi ketika penerima (pembeli) berjanji untuk menjual barang untuk kepentingan pengirim (penjual) pendapatan diakui oleh pengirim (penjual) ketika barang dijual oleh penerima ke pihak ketiga.

Ketika ketidakpastian timbul dari kolektibilitas jumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak dapat ditagih atau jumlah yang kemungkinan pemulihannya tidak besar lagi, maka jumlah tersebut diakui sebagai beban, bukan penyesuaian terhadap jumlah pendapatan yang diakui semula.

Kondisi yang tidak umum mungkin saja bisa terjadi, misalnya entitas mengakui pendapatan lebih cepat atau mengakui lebih lambat daripada saat penjualan atau penyerahan barang. Pengakuan lebih awal dapat dilakukan ketika terdapat

kepastian yang sangat tinggi atas jumlah pendapatan yang diakui. Pengakuan lebih lambat kemungkinan terjadi kerika ketidakpastian yang tinggi terkait jumlah pendapatan atau biaya atau saat dimana penyerahan barang dilakukan belum terlihat penyelesaian proses perolehan pendapatan yang substansial.

Masalah lain yang mungkin muncul dalam pengakuan pendapatan adalah kesulitan mengidentifikasi transaksi. Jika transaksi pendapatan bersifat kompleks, maka kriteria pengakuan pendapatan harus diterapkan untuk masing-masing komponen. Misalnya, jika harga penjualan dari suatu produk termasuk jasa perawatan pasca-penjualan. Dalam hal ini, jumlah yang dapat diidentifikasi untuk jasa tersebut ditangguhkan dan diakui sebagai penjualan.

Menurut PSAK no 23 Tahun 2017 pendapatan dari penjualan barang diakui jika:

- a. Entitas telah memindahkan resiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli ;
- b. Entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual ;
- c. Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal ;
- d. Kemungkinan besar pendapatan ekonomik yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas dan
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan transaksi penjualan tersebut dapat diukur secara andal.

Pengakuan pendapatan selain di waktu penyerahan barang/jasa

Walaupun pada umumnya pendapatan diakui pada saat penyerahan barang atau jasa, namun mungkin saja pendapatan diakui pada waktu lain, yaitu sebelum

penyerahan barang atau jasa maupun setelah penyerahan. Dalam hal ini, jika pendapatan diakui pada waktu yang berbeda dari waktu penyerahan, artinya kriteria pengakuan pendapatan sudah terpenuhi sebelum atau baru terpenuhi sesudah penyerahan. Beberapa contoh pengakuan pendapatan selain saat penyerahan adalah sebagai berikut :

1. Pengakuan pendapatan sebelum penyerahan barang/jasa.

Pengakuan pendapatan sebelum penyerahan, umumnya terjadi pada kontrak kontruksi gedung. Pendapatan sudah dapat diakui sebelum penyerahan gedung dengan beberapa persyaratan atau kondisi yang harus terpenuhi. Metode akuntansi untuk mengakui pendapatan menggunakan metode persentase penyelesaian pekerjaan.

2. Pengakuan pendapatan pada saat barang/jasa selesai, sebelum diserahkan kepada pembeli.

Pengakuan pendapatan pada saat barang sudah siap diantar namun belum sampai ke tangan pembeli, banyak terjadi pada pengakuan pendapatan dari penjualan produk hasil pertanian. Dalam hal ini, pendapatan sudah dapat diakui sebelum barang sampai ke tangan pembelikarena kriteria pendapatan sudah terpenuhi. Harga barang sudah ditetapkan dalam suatu kontrak, bersifat mengikat dan tidak dapat dibatalkan.

3. Pengakuan pendapatan setelah penyerahan barang/jasa

Pengakuan pendapatan baru dapat dilakukan setelah penyerahan barang, misalnya terjadi pada saat penyerahan barang tersebut memerlukan proses pemasangan atau instalasi ditempat pembeli. Pada kasus semacam ini, pengakuan pendapatan belum dapat dilakukan pada saat barang diantar ke tempat pembeli karwna masih terdapat

kewajiban yang harus dilakukan oleh penjual untuk melakukan pemasangan atau instalasi.

2.1.1.3 Pendapatan Penjualan Barang

Untuk transaksi penjualan barang, secara umum semua kondisi tersebut terpenuhi pada saat penjualan atau pada saat penyerahan barang. Peralihan risiko dan manfaat yang signifikan merupakan hal yang sangat kritis dan memerlukan pengujian atas keadaan transaksi tersebut.

Berikut ini adalah beberapa jenis transaksi penjualan yang memiliki perbedaan saat pengakuan pendapatan barang.

a. Penjualan Bill And Hold

Penjualan bill and hold adalah penjualan barang dengan penundaan pengiriman barang. Penundaan pengiriman barang ini memang diminta oleh pembeli tanpa memengaruhi waktu penagihan dan kesepakatan harga.

Pengakuan pendapatan untuk kesepakatan jual beli Bill and Hold tergantung situasi perusahaan mengakui pendapatan pada saat kesepakatan ditanda tangani, ketika (1) kemungkinan besar penyerahan barang akan dilakukan; (2) pada saat penjualan diakui, barang yang dijual teridentifikasi dengan jelas dan dalam kondisi siap diserahkan pada saat penjualan diakui; (3) penjual menyetujui penundaan pengiriman barang; (4) berlaku syarat-syarat pembayaran yang biasa. Jika keempat kondisi tersebut tidak terpenuhi, diasumsikan risiko dan manfaat kepemilikan tetap ada pada penjualan sampai barang dikirimkan. Dalam kasus diatas, semua kondisi terpenuhi, sehingga pengakuan pendapatan diakui pada saat kesepakatan jual beli ditanda tangan.

b. Penjualan Barang Dengan Instalasi

Penjualan barang dengan instalasi adalah penjualan barang yang ketika barang diantar ke tempat pembeli, barang tersebut masih memerlukan proses pemasangan atau instalasi terlebih dahulu, sebelumnya akhirnya barang tersebut dapat digunakan oleh pembeli. Misalnya penjualan barang-barang seperti peralatan teknologi yang memerlukan proses pemasangan/instalasi pada pabrik atau gedung pembeli. Jika proses pemasangan bersifat sederhana, misalnya hanya membongkar kemasan dan memasang sambung listrik atau antenna, maka pendapatan diakui saat penyerahan. Apabila pada proses instalasi yang cukup lama maka pendapatan penjualan diakui terkait penjualan pada saat peralatan diantar ke tempat pembeli. Pendapatan baru diakui setelah instalasi dilakukan.

c. Penjualan Dengan Pembayaran Di Muka

Pembayaran yang diterima di muka sebelum barang diserahkan tidak dapat diakui sebagai pendapatan. Penerimaan kas diakui sebagai peningkatan liabilitas.

Untuk setiap transaksi penjualan yang terjadi, perusahaan harus menentukan kapan risiko dan manfaat kepemilikan telah dipindahkan ke tangan pembeli. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli (seperti kasus pada penjual eceran). Namun, terdapat kemungkinan pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat berbeda dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut.

Jika perusahaan menahan risiko signifikan dari kepemilikan barang yang dijual, maka transaksi tersebut bukanlah penjualan dan tidak ada pendapatan yang diakui.

Perusahaan dapat menahan risiko an manfaat kepemilikan secara signifikan dalam berbagai cara antara lain :

1. Jika saat penerimaan pendapatan dari penjualan tergantung pada pendapatan konsumen dari penjualan barang yang bersangkutan, seperti dalam kasus konsinyasi.
2. Jika saat pengiriman barang tergantung pada instalasinya dan instalasi tersebut merupakan bagian yang signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan.
3. Jika pembeli berhak membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan entitas tidak dapat memastikan kemungkinan terjadi retur.

Entitas hanya menahan risiko tidak signifikan atau kepemilikan, maka transaksi tersebut merupakan penjualan dan diakui pendapatan. Misalnya, penjualan mungkin menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas jumlah yang jatuh tempo. Dalam hal ini, jika entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan, maka transaksi tersebut merupakan penjualan dan pendapatan yang diakui.

d. Penjualan Dengan Retur

Beberapa kontrak penjualan memberikan hak kepada konsumennya untuk meretur barang yang telah diberi dan memperoleh pengembalian uang atau pengurangan tagihan. Hak ini biasanya diberikan kepada penjual eceran. Hak retur ini bisa bersifat implicit atau eksplisit dan dapat bersifat persyaratan yang diwajibkan. Terkadang, jumlah retur mungkin hanya sedikit dan dapat diestimasi dengan andal. Namun ada kondisi lain dimana jumlah retur sangat

tinggi. Contoh situasi dimana jumlah retur tidak signifikan, misalnya ketika beberapa jenis penjualan yang menawarkan hak retur jika konsumen merasa tidak puas dengan produk yang dijual. Dalam hal ini jumlah retur bisa diestimasi dengan andal berdasarkan pengalaman historis. Dalam situasi tersebut, penjualan diakui penuh dan jumlah estimasi retur dicadangkan. Jika jumlah retur signifikan dan tidak dapat diestimasi dengan andal, maka pengakuan pendapatan ditunda sampai jumlah retur dapat diestimasi dengan andal atau sampai retur dilakukan dan batas waktu retur terlampaui. Alasan menunda pengakuan pendapatan karena risiko dan manfaat signifikan belum beralih kepada pembeli.

e. Penjualan Dengan Perjanjian Membeli Kembali (Buyback Agreement)

Jika perusahaan menjual barangnya kemudian terdapat perjanjian untuk membelinya kembali pada periode tertentu. Kesepakatan penjualan semacam ini memerlukan analisis apakah rasio dan manfaat yang signifikan telah berpindah dari penjual kepada pembeli.

f. Penjualan Menggunakan Agen

Banyak perusahaan yang menjual produknya melalui perantara agen atau perantara atau distributor. Agen bertugas memasarkan dan menyerahkan barang kepada konsumen akhir. Produsen (principal) menyerahkan barang kepada agen dan selanjutnya agen tersebut yang menyerahkan barang kepada konsumen akhir. Biasanya agen menerima komisi dari penjualan tersebut. Pertanyaan yang sering muncul dalam transaksi yang melibatkan hubungan antara prinsipal dan agen ini adalah apakah agen mengakui pendapatan penjualan seluruhnya sebesar harga produk. Dalam hal ini agen hanya mengakui pendapatan sebesar komisi bukan harga jual penuh, karena agen tidak menanggung risiko dan manfaat terkait

penjualan tersebut. Walaupun agen menerima atau menagih pembayaran dari pelanggan, namun setelah itu harus diserahkan kepada principal setelah dikurangi jumlah komisi yang menjadi bagian agen. Risiko dan manfaat dari produk tidak beralih kepada agen. Pada kondisi demikian, principal mengakui pendapatan pada saat risiko dan manfaat kepemilikan telah beralih kepada konsumen akhir. Pendapatan diakui pada saat barang dijual oleh agen kepada pihak ketiga atau konsumen akhir.

Lazimnya, jika suatu entitas bertindak sebagai agen, maka jumlah yang diterima entitas ditetapkan sebelumnya, baik imbalan tetap per transaksi atau presentase tertentu dari jumlah tagihan pelanggan. Salah satu bentuk hubungan antara principal dan agen dapat ditemui dalam penjualan barang konsinyasi.

g. Penjualan Barang Konsinyasi

Jenis kesepakatan penjualan yang melibatkan hubungan antara principal dan agen juga bisa dilakukan dalam bentuk penjualan konsinyasi. Dalam kesepakatan penjualan konsinyansi, *consignor* (*produsen atau wholesaler*) mengirimkan barang kepada *consignee* (*diler*), yang bertindak sebagai agen dalam menjual produk yang dimiliki oleh *consignor*. *Consignor* mengakui pendapatan penjualan sedangkan agen mengakui komisi penjualan.

Consignee menerima produk yang dikirim oleh *consignor* dan sepakat untuk menjaga produk tersebut sampai terjual. *Consignee* menyerahkan uang yang diterima dari penjualan kepada *consignor* setelah dikurangi komisi penjualan dan biaya lainnya yang dibebankan kepada *consignor* sesuai kesepakatan.

Pada penjualan konsinyasi, *consignor* mengakui pendapatan hanya setelah menerima pemberitahuan penjualan dan penyerahan kas dari *consignee*. *Consignor*

tetap mencatat barang jualan sebagai persediaan yang dilaporkan dalam laporan posisi keuangan, sementara consignee juga tidak mengakui persediaan konsinyasi sebagai assetnya.

Untuk setiap transaksi penjualan yang terjadi, perusahaan harus menentukan kapan risiko dan manfaat kepemilikan telah dipindahkan ke tangan pembeli. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli (seperti kasus pada penjual eceran). Namun, terdapat kemungkinan pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat berbeda dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut.

Jika perusahaan menahan risiko signifikan dari kepemilikan barang yang dijual, maka transaksi tersebut bukanlah penjualan dan tidak ada pendapatan yang diakui. Perusahaan dapat menahan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan dalam berbagai cara antara lain :

1. Jika saat penerimaan pendapatan dari penjualan tergantung pada pendapatan konsumen dari penjualan barang yang bersangkutan, seperti dalam kasus konsinyasi
2. Jika saat pengiriman barang tergantung pada instalasinya dan instalasi tersebut merupakan bagian yang signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan.
3. Jika pembeli berhak membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan entitas tidak dapat memastikan kemungkinan terjadi retur.

4. Jika entitas hanya menahan risiko tidak signifikan atau kepemilikan, maka transaksi tersebut merupakan penjualan dan diakui pendapatan. Misalnya, penjualan mungkin menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas jumlah yang jatuh tempo. Dalam hal ini, jika entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan, maka transaksi tersebut merupakan penjualan dan pendapatan yang diakui.

2.1.1.4 Pengertian Konsinyasi

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi (tertentu). (Yunus, 2010) Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*.

Dari pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa konsinyasi itu merupakan penjualan barang dagangan dengan cara dititipkan dari pemilik barang kepada pihak lain untuk dapat menjual kembali barang tersebut dengan suatu perjanjian tertentu.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut :

1. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang komisi yang ada di komisioner tidak boleh diakui sebagai persediaan.
2. Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diakui sebagai penjualan oleh pihak pengamanat sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.

3. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di komisioner harus diakui oleh pihak pengamanat sebagai persediaannya.
4. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak pengamanat.
5. Komisioner dalam batasan-batasan tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

2.1.1.5 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Menurut (Waluyo, 2006) yang membedakan perlakuan akuntansi terhadap penjualan konsinyasi dengan penjualan-penjualan lain adalah :

- a. Hak pemilik terhadap barang-barang tersebut masih berada ditangan *consignor*, barang ini masih dilaporkan sebagai persediaan dalam laporan *consignor*.
- b. Selama barang-barang tersebut belum dapat terjual, baik oleh pihak *consignor* maupun *cosignee* belum dapat diakui adanya pendapatan.
- c. Pihak *consignor* tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak pengiriman sampai dengan barang tersebut terjual. Kecuali ada perjanjian lain.
- d. Komisioner bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang yang ditetapkan tersebut.
- e. Harga jual ke konsumen tetap terkontrol.

Menurut Natasya Sara, terdapat 4 hal yang merupakan ciri-ciri dari transaksi konsinyasi yaitu

- a. Barang komisioner harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat, karena hak untuk barang masih berada pada pengamanat.

- b. Pengiriman barang konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan bagi pengamanat dan sebaliknya.
- c. Pihak pengamanat bertanggung jawab terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi kecuali ada ketentuan lain.
- d. Komisioner dalam batasan kemampuannya harus mengikuti kewajiban yang ada.

Menurut (Dewi Ratiningsih, 2002), sifat konsinyasi adalah “walaupun transaksi penjualan dan transaksi konsinyasi keduanya menyangkut penyerahan barang dagangan, namun terdapat perbedaan pokok antara keduanya. Pada transaksi penjualan, penyerahan barang kepada pembeli diikuti dengan berpindahnya hak atas barang tersebut dari penjual kepada pembeli. Sedangkan pada transaksi penjualan konsinyasi, penyerahan barang dari pengamanat kepada komisioner tidak berarti berpindah hak atas barang tersebut.

2.1.1.6 Perbedaan Penjualan Biasa Dengan Penjualan Konsinyasi

Dikutip dari skripsi Slamet Hartono yang berjudul Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Penjualan Barang Konsinyasi Toko Buku Toga Mas Lumajang perbedaan antara transaksi penjualan biasa dengan transaksi penjualan konsinyasi antara lain :

- a. Tidak ada pendapatan dan juga laba kotor yang diakui pada saat barang diserahkan oleh pengamanat kepada komisioner. Pengakuan pendapatan terjadi pada saat barang dagangan tersebut terjual oleh komisioner kepada pihak ketiga, yang berarti juga hak atas barang berpindah dari pengamanat kepada pihak ketiga.

- b. Barang-barang yang diserahkan kepada komisioner, tetap dilaporkan sebagai bagian dari persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga.

2.1.1.7. Alasan-Alasan Bagi Pengamat (*Consignor*) Untuk Mengadakan Perjanjian Konsinyasi :

- a. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh produsen, pabrikan atau distributor terutama apabila ;
 1. Barang-barang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak tertentu dan belum terkenal,
 2. Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan,
 3. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
- b. Risiko-risiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamanat. barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner. Jadi lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau dealer.
- c. Mungkin pengamanat ingin mendapatkan penjualan khusus dalam perdagangan barang-barangnya, terutama untuk ternak, hasil pertanian, dan lain-lain.
- d. Harga eceran barang-barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat; demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang siap dipasarkan dan stock barang-barang tersebut.

2.1.1.8 Alasan-Alasan Komisioner Menerima Perjanjian Konsinyasi, Antara Lain:

- a. Komisioner dilindungi dari kemungkinan risiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atau keharusan menjual dengan rugi,
- b. Risiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
- c. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang-barang konsinyasi yang diterima atau dititipkan oleh pengamanat

2.1.1.9 Hak-Hak Dan Kewajiban-Kewajiban Yang Berhubungan Dengan Perjanjian Konsinyasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Dalam perjanjian konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis sifat hubungan kerjasama antara pihak yang menyerahkan barang (*consignor*) dengan pihak yang menerima barang (*consignee*) tersebut. Ketentuannya biasanya meliputi, komisi penjualan, syarat-syarat pembayaran, pengumpulan piutang dan tanggung jawab atas kerugian karena piutang tidak dapat ditagih, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner, penyimpanan dan penjualan barang, tanggung jawab barang selama dititipkan, penyelesaian kepada pengamanat dan bentuk serta jangka waktu laporan tersebut harus disajikan.

2.1.1.10 Pencatatan yang Digunakan oleh Pihak *Consignee* untuk Mencatat Penjualan Konsinyasi

- a. Pencatatan dilakukan secara terpisah dari penjualan regularnya.

Dalam metode ini transaksi-transaksi konsinyasi ikhtisar secara terpisah dan laba atas masing-masing penjualan konsinyasi juga dilakukan secara terpisah dengan laba atas penjualan reguler.

- b. Pencatatan dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regularnya.

Dalam metode ini transaksi-transaksi konsinyasi diikhtisarkan tidak secara terpisah dengan laba atas penjualan reguler. Oleh sebab itu pendapatan dan biaya yang

berhubungan dengan kegiatan konsinyasi dicatat seperti halnya pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan regular.

2.1.1.11 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Terpisah Dari Penjualan Regular

Apabila cara ini yang dipakai maka *cosingnee* harus membuat rekening barang komisi. Rekening ini akan didebet untuk semua beban yang di tanggung oleh *consignor* dan akan dikredit untuk semua hasil penjualan barang-barang komisi. Saldo debetnya merupakan piutang kepada *consignor* dan saldo kreditnya merupakan utang kepada *cosignor*. Dengan demikian, rekening barang komisi menunjukkan hak dan kewajiban antara *consignor* dan *consignee*.

2.1.1.12 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Tidak Terpisah Dari Penjualan Regularnya.

Apabila cara ini yang dipakai, maka setiap terjadi penjualan dicatat kedalam rekening penjualan diikuti dengan pengakuan pembelian atau harga pokok penjualan. Cara pengakuannya dengan mendebet rekening pembelian atau harga pokok penjualan dan mengkredit rekening hutang pada *consignor*. Semua beban yang dikeluarkan oleh *consignee* dan ditanggung oleh *consignor* akan didebet ke rekening hutang kepada *consignor*. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada *consignor* tercermin pada saldo kredit dalam rekening utang kepada *consignor*.

2.1.1.13 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi *Consignor*

Terlepas dari cara apapun yang dipakai, *consignor* harus membentuk rekening barang konsinyasi. Ada dua cara yang dapat dipakai *consignor* untuk mencatat persediaannya, yaitu metode fisik dan perpetual.

Selain pencatatan secara terpisah dan tidak terpisah dari penjualan reguler agi *consignor* pencatatan bagi penjualan konsinyasinya terdapat 2 metode yaitu:

1. Metode Fisik/ Periodik

Pada sistem fisik, harga pokok penjualan (*cost off goods sold*) baru dihitung dan dicatat pada akhir periode akuntansi. Cara yang dilakukan adalah dengan menghitung kuantitas barang yang ada di gudang disetiap akhir periode, kemudian mengalikannya dengan harga pokok per satuannya. Dengan cara ini maka jumlahnya, baik fisik maupun harga pokoknya, tidak dapat diketahui setiap saat. Konsekuensinya, jumlah barang yang hilang tidak dapat dideteksi dengan sistem ini (sugiri, slamet.2002.84)

Dalam sistem pencatatan persediaan berdasarkan sistem periodik, mutasi barang tidak ditelusuri lebih lanjut. Pada saat pembelian, barang dicatat dalam akun pembelian barang sebesar biaya perolehannya, sedangkan pada saat penjualan, barang dicatat dalam akun penjualan barang sebesar harga jualnya. Oleh karena itu dicatatannya mutasi barang, maka beban pokok penjualan tidak dapat diketahui disetiap transaksi penjualan yang terjadi. Selanjutnya dilakukan penyesuaian pada akhir periode. Beban pokok penjualan dapat diketahui setelah persediaan barang akhir diketahui nilainya. (Purwaji Agus,dkk.2017.97)

2. Metode Perpetual

Metode pencatatan *perpetual* yaitu metode pengolahan persediaan yang melakukan pencatatan secara rinci arus masuk dan arus keluar persediaan.

Pada sistem *perpetual*, tiap-tiap jenis barang dicatat secara detail dalam kartu persediaan (sebagai kartu pembantu pencatatan persediaan). Pada kartu tersebut, mutasi tiap-tiap jenis barang dicatat secara kontinyu, baik kuantitas maupun biaya

perolehannya. Pada saat terjadi pembelian barang dagang, hal tersebut dicatat diposisi debit akun persediaan barang sebesar biaya perolehannya. Dan posisi kredit akun utang usaha atau kas. Pada saat penjualan barang dagang, hal tersebut dicatat dalam dua jurnal. Jurnal pertama mencatat akun penjualan barang diposisi kredit sebesar nilai penjualan dan posisi debit akun piutang atau kas., sedangkan jurnal kedua mengkredit akun persediaan barang dan mendebit akun piutang usaha atau kas.

Apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan didebet untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan semua beban pengirimannya dan akan dikredit untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan untuk mencatat penutupan saldo rekening pengiriman barang konsinyasi ke rugi-laba.

2.1.1.14 Kontrak Perjanjian Konsinyasi

Menurut Dewi Ratnaningsih (2002:163) dalam bukunya “akuntansi keuangan lanjutan” kontrak kerja konsinyasi antara lain berisi mengenai:

- a. Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak komisioner akan diganti oleh pengamanat, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner dalam proses penjualan barang konsinyasi akan diganti oleh pengamanat
- b. Bagaimana komisi untuk komisioner harus dihitung, dalam hal ini besar komisi yang akan diperoleh komisioner akan diperhitungkan oleh pengamanat.
- c. Kapan komisi harus dibayar, pihak pengamanat akan menentukan tanggal pembayaran komisi atas hasil penjualan barang konsinyasi yang akan diberikan kepada pihak komisioner.

- d. Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang, pihak pengamanat dan pihak komisioner akan menentukan tanggung jawab penagihan piutang yang biasanya akan diberikan kepada komisioner. Selain itu, kerugian piutang yang terjadi akan ditanggung oleh pihak komisioner. Dan sanksi atas kerugian piutang ini biasanya berupa pemblokiran barang-barang konsinyasi yang akan dikirim kepada komisioner. Pemblokiran akan dilakukan selama piutang belum dibayar oleh komisioner.
- e. Syarat-syarat penjualan kepada pelanggan, dalam hal ini ditentukan persyaratan yang diberikan oleh pengamanat atas penjualan barang yang dilakukan oleh komisioner, apakah penjualan barang konsinyasi akan dilakukan secara tunai atau kredit.
- f. Frekuensi laporan dan pembayaran komisioner kepada pengamanat, pengamanat dan komisioner menentukan jangka waktu penyerahan laporan penjualan konsinyasi. Selain itu tanggal pembayaran yang akan dilakukan oleh komisioner atas barang-barang konsinyasi milik pengamanat

2.1.1.15 Sistematika Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yendrawati (2008), 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 kepengamanat)

dan setiap jurnal yang dibuat oleh komisioner pasti ada rekening barang komisi baik di debit maupun kredit.

Berikut ini contoh soal pencatatan penjualan konsinyasi beserta pembahasannya. Perusahaan ayo ngadek (*consignee*) di Malang bergerak dalam bidang perdagangan barang-barang elektronik. Barang-barang tsb merupakan barang titipan dari perusahaan sido ngadek (*consignor*) di Surabaya. Perjanjian penjualan konsinyasi yang dibuat adalah sebagai berikut :

1. Komisi penjualan bagi *consignee* 25% dari hasil penjualan.
2. Harga jual barang tersebut ditetapkan 500.000/ unit.
3. Semua harga yang dikeluarkan untuk menjual barang itu ditanggung oleh consignor.
4. Pihak consignee diberi kebebasan untuk melakukan cara penjualan, yaitu tunai atau kredit. Namun, tanggung jawab pengumpulan piutang sepenuhnya ditanggung pihak *consignee*.

Berikut transaksi selama bulan Januari 2013 :

1. Tanggal 02 Januari 2013 dikirim barang konsinyasi berupa 100 unit radio
2. tape harga pokoknya Rp. 300.000, beban pengiriman Rp. 150.000
3. Selama bulan Januari dapat terjual secara tunai 100 unit.
4. Ongkos angkut penjualan lokal sebulan Rp.250.000

Berikut pembahasan untuk contoh soal di atas !

Tabel 2.1
Jurnal Yang Dibuat Oleh Consignee/ Komisioner
Secara Tidak Terpisah Dari Penjualan Regular

No	Transaksi	Pencatatannya secara tidak terpisah		
		Uraian	Debet	Kredit
1	Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal	-	-
2	Penjualan brg. Komisi 100 unit	Kas	50	
		Penjualan		50
		Pembelian/ hpp	37,25	
		hutang kepada consignor		37,25
3	Pembayaran ongkos angkut	Hutang kpd consignor	0,25	
		Kas		0,25
4	Perhitungan komisi	Tidak dijurnal	-	-
	Pengiriman uang hasil penjualan & laporan hasil penjualan	Hutang kepada consignor	37,25	
		Kas		37,25
5	Penjualan 50,00			
	Komisi penjualan 12,5			
	Ongkos angkut penj <u>0,25</u>			
	Jml beban (12,75)			
	Jml yg hrs disetor <u>37,25</u>			

Tabel 2.2
Jurnal Yang Dibuat Oleh *Consignee/* Komisioner
Secara Terpisah Dari Penjualan Regular

No	Transaksi	Pencatatannya secara terpisah		
		Uraian	Debet	Kredit
1	Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal	-	-
2	Penjualan brg. Komisi 100 unit	Kas Barang komisi	50	50
3	Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi	0,25	
		Kas		0,25
4	Perhitungan komisi	Barang komisi Pendapatan komisi	12,5	12,5
5	Pengiriman uang hasil penjualan & laporan hasil penjualan	Barang komisi Kas	37,25	37,25
	Penjualan	50,00		
	Komisi penjualan	12,5		
	Ongkos angkut penj	0,25		
	Jml beban	(12,75)		
	Jml yg hrs disetor	<u>37,25</u>		

Tabel 2.3
Jurnal Yang Dibuat Oleh Consignor/ Pengamanat
Secara terpisah menggunakan metode perpetual

No	Transaksi	Metode Perpetual		
		Uraian	Debet	Kredit
1	Pengiriman 100 Unit Radio Tape	Brg. Kons (Bk)	30	
		Persediaan		30
2	Pembayaran Ongkos Kirim	Brng Kons (Bk)	0,15	
		Kas		0,15
3	Penerimaan Uang Hasil	Kas	37,25	
	Penjualan Dan Laporan	Penjualan Kons		37,25
	Pencatatan Hpp			
	Hasil Penjualan	Hpp Penj. Kons	30	
	Koms. Penjualan	Bbn Penj. Kons	0,25	
	Ongks. Angkt Penjualan	Brg Kons		30,25
	Jumlah			
	Jumlah Yang Harus Dibayar			
4	Penutupan Saldo Rekening Pengiriman Barang Konsinyasi Ke Laba-Rugi	Tidak Dijurnal	-	-

Tabel 2.4
Jurnal Yang Dibuat Oleh *Consignor*/Pengamanat Secara Terpisah
Metode Fisik

(Dalam Jutaan Rupiah)

No	Transaksi	Metode Fisik		
		Uraian	Debet	Kredit
1	Pengiriman 100 Unit Radio Tape	Barang Kons (Bk)	30	
		Pengiriman Bk		30
2	Pembayaran Ongkos Kirim	Barang Kons (Bk)	0,15	
		Kas		0,15
3	Penerimaan Uang Hasil Penjualan Dan Laporan Pencatatan Hpp	Kas	37,5	
		Penjualan Kons		37,5
	Hasil Penjualan 50,00	Hpp Penj. Kons	30	
	Koms. Penjualan 12,50	Biaya Penj. Kons	0,25	
	Ongks. Angkt Penjualan 0,25	Barang Kons		30,25
	Jumlah (12,75)			
	Jumlah Yang Harus Dibayar 37,25			
4	Penutupan Saldo Rekening Pengiriman Barang Konsinyasi Ke Laba-Rugi	Pengiriman Bk	30	
		Laba-Rugi		30

Tabel 2.5
Jurnal Yang Dibuat Oleh Consignor/ Pengamanat
Secara tidak terpisah menggunakan metode perpetual

No	Transaksi	Metode <i>Perpetual</i>		
		Uraian	Debet	Kredit
1	Pengiriman 100 Unit Radio Tape	Brg. Kons (Bk)	30	
		Persediaan		30
2	Pembayaran Ongkos Kirim	Brng Kons (Bk)	0,15	
		Kas		0,15
3	Penerimaan Uang Hasil	Kas	37,25	
	Penjualan Dan Laporan	Penjualan Kons		37,25
	Pencatatan Hpp			
	Hasil Penjualan	Hpp Penj. Kons	30	
	Koms. Penjualan	Brg Kons		30,25
	Ongks. Angkt Penjualan			<u>0,25</u>
	Jumlah			<u>(12,75)</u>
	Jumlah Yang Harus Dibayar		37,25	
4	Penutupan Saldo Rekening Pengiriman Barang Konsinyasi Ke Laba-Rugi	Tidak Dijurnal	-	-

Tabel 2.6
Jurnal Yang Dibuat Oleh Consignor/ Pengamanat
Secara tidak terpisah menggunakan metode *Phisik*

No	Transaksi	Metode Phisik		
		Uraian	Debet	Kredit
1	Pengiriman 100 Unit Radio Tape	Brg. Kons (Bk)	30	
		Persediaan		30
2	Pembayaran Ongkos Kirim	Brng Kons (Bk)	0,15	
		Kas		0,15
3	Penerimaan Uang Hasil Penjualan Dan Laporan Pencatatan Hpp	Kas	37,25	
	Hasil Penjualan 50,00 Koms. Penjualan 12,50 Ongks. Angkt Penjualan 0,25 Jumlah (12,75) Jumlah Yang Harus Dibayar 37,25	Penjualan Kons Tidak dijurnal		37,25
4	Penutupan Saldo Rekening Pengiriman Barang Konsinyasi Ke Laba-Rugi	Pengiriman barang konsinyasi laba-rugi	30	30

Tabel 2.7
Penyajian Laba-Rugi Konsinyasi Secara terpisah

Keterangan	Penjualan Konsinyasi	Penjualan Regular	Jumlah
Hasil Penjualan	Rp. xxxx	Rp. Xxxx	Rp. xxxx
Pendapatan Komisi Konsinyasi	-	Rp. Xxxx	Rp. xxxx
Harga Pokok Penjualan	(Rp. xxxx)	(Rp. xxxx)	(Rp. xxxx)
Laba kotor	Rp. Xxxx	Rp. xxxx	Rp. xxxx
<u>BEBAN-BEBAN</u>			
B. Gaji	-	Rp. xxxx	Rp. xxxx
B. Administrasi & Umum	-	Rp. xxxx	Rp. xxxx
B. Air	-	Rp. xxxx	Rp. xxxx
B. Telepon	-	Rp. xxxx	Rp. xxxx
B. Listrik	-	Rp. xxxx	Rp. xxxx
Total Biaya Operasi	-	(Rp. xxxx)	(Rp. xxxx)
Laba Bersih	Rp. Xxxx	Rp. Xxxx	Rp. xxxx

Sumber : Sri Winarni Dan Kiki Amalia

Tabel 2.8
Penyajian Laporan Laba Rugi secara Tidak Terpisah

Hasil Penjualan	Rp. xxxx
Pendapatan Komisi Konsinyasi	Rp. xxxx
Harga Pokok Penjualan	(Rp. xxxx)
Laba kotor	Rp. xxxx
<u>BIAYA OPERASI</u>	
B. Gaji	Rp. xxxx
B. Administrasi & Umum	Rp. xxxx
B. Air	Rp. xxxx
B. Listrik	Rp. xxxx
B. Telepon	Rp. xxxx
Total Biaya Operasi	Rp. xxxx
Laba Bersih	Rp. xxxx

Sumber : Sri Winarni Dan Kiki Amalia

2.1.1.16 Transaksi Penjualan Konsinyasi Yang Belum Terjual Seluruhnya

Pada akhir periode akuntansi apabila barang-barang konsinyasinya (barang komisi) belum seluruhnya laku dijual pada waktu pengamanat dan komisioner tutup buku maka laba yang direalisasi atas barang-barang yang telah terjual harus dihitung.

2.1.1.17 Barang-Barang Konsinyasi Yang Dikembalikan

Apabila barang-barang konsinyasi dikembalikan kepada pengamanat (*consignor*), maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikreditkan dengan harga pokok yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas untuk menjual barang tersebut (ongkos angkut, biaya pengepakanm biaya perakitan dan biaya pengiriman kembali), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya-biaya itu dikapitalisasi sebagai bagian harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditangguhkan pembebanannya, karena tidak memberi manfaatnya dimasa yang akan datang. Dalam hal barang-barang dikembalikan karena rusak sehingga manfaatnya tidak lagi sebanding dengan harga pokoknya, maka penurunan nilai itu harus diakui sebagai kerugian. Jika biaya-biaya perbaikan diperlukan untuk dapat menjual barang-barang tersebut, maka biaya perbaikan (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan.

2.1.1.18 Uang Muka Dari Komisioner

Perjanjian konsinyasi memungkinkan disertai persyaratan akan adanya uang muka yang harus dibayar oleh komisioner untuk barang –barang komisi (titipan) yang 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 dikredit pada rekening barang-barang konsinyasi. Uang muka yang diterima dari komisioner harus disajikan sebagai hutang didalam neraca sampai dengan perhitungan penyelesaian atas barang-barang yang telah laku dijual dibuat oleh komisioner yang bersangkutan.



2.1.2 PENELITIAN TERDAHULU

(RITONGGA, 2016) Analisis penerapan akuntansi penjualan Konsinyasi pada pt. Surya putra Sumatra (sps) ii pasir pengaraian. Dengan hasil penelitian yaitu Pencatatan barang konsinyasi saat dikirim oleh pengamanat dan diterima oleh komisioner belum sesuai dengan konsep ilmu akuntansi penjualan konsinyasi dimana pencatatan hanya berdasarkan faktur dan tidak mencatat (menjurnal) sebagaimana mestinya. Pencatatan (jurnal) pada saat barang konsinyasi dijual tidak dilakukan oleh komisioner dimana hasil penjualan hanya tercatat dalam faktur penjualan. Pelaporan hasil penjualan konsinyasi dari komisioner kepada pengamanat tidak disertai dengan pencatatan (jurnal) sebagaimana yang seharusnya dibuat menurut konsep ilmu akuntansi penjualan konsinyasi.

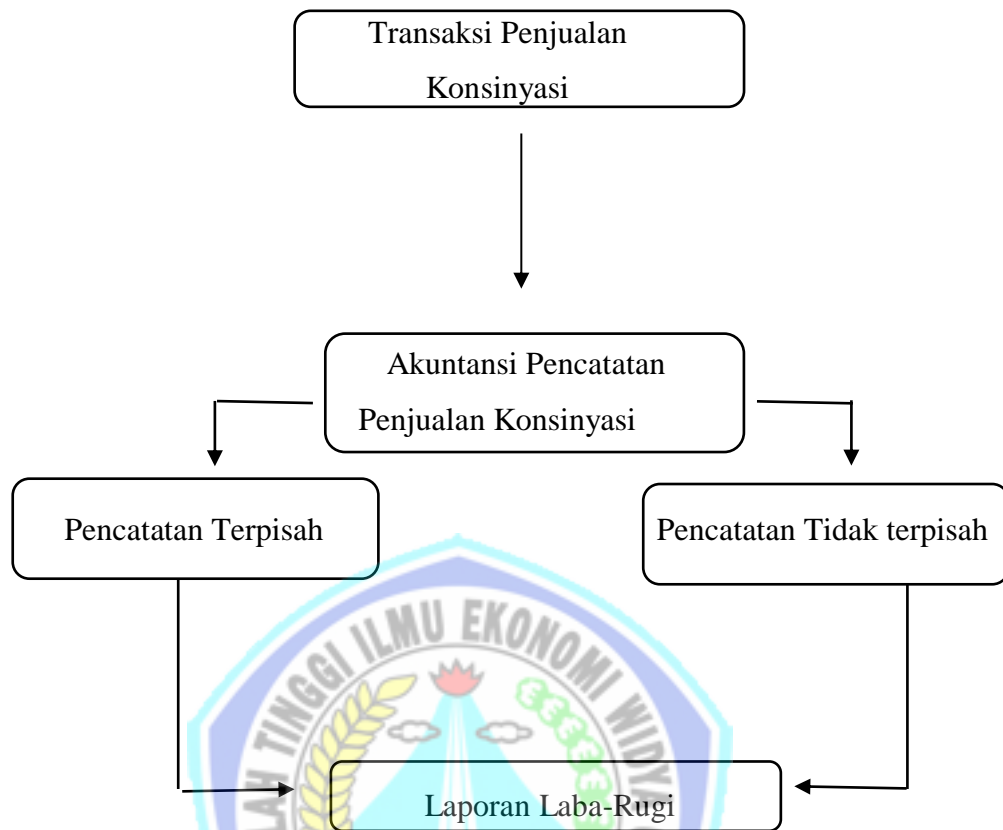
(Amelia Kiki, 2012) “Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Apotek Jambak Palembang”. Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut yaitu Penerapan akuntansi atas penjualan konsinyasi dengan laba terpisah memisahkan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler sedangkan penerapan akuntansi atas penjualan konsinyasi yang diterapkan di Apotek Jambak Palembang dengan laba tidak terpisah yaitu menggabungkan penjualan konsinyasi dan penjualan reguler. Setelah dilakukan pemisahan antara pencatatan penjualan konsinyasi dan penjualan reguler, maka apotek akan lebih mudah melakukan penilaian terhadap penjualan reguler dan penjualan konsinyasi pertahunnya, dan melihat seberapa besar tingkat penjualan reguler dan penjualan konsinyasi pertahunnya. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui metode pencatatan akauntansi untuk penjualan konsinyasi yang digunakan Apotek Jambak Palembang.

(Simora, 2005)“Analisis Penerapan Penjualan Konsinyasi studi kasus pada PT Nusa Bakti Pratama”. Hasil dari penelitian ini yaitu perusahaan ini telah melakukan prosedur akuntansi yang sesuai dimana transaksi-transaksi disatukan dengan transaksi lainnya hanya pencatatannya yang belum sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui praktek pencatatan konsinyasi dengan laba penjualan penggabungan dan metode perpetual diperusahaan serta untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyajikan perkiraan konsinyasi di neraca dan perhitungan laba-rugi.

(FAIZAH, 2008)“Analisis barang konsinyasi dan perhitungan dengan metode pencatatan laba terpisah dan laba tidak terpisah di toko elektronik kalinyamatan jepara”. Dari hasil penelitiannya tersebut, peneliti memperoleh hasil bahwa metode laba tidak terpisah dinilai kurang efektif dibandingkan metode laba terpisah. Dilihat dari besarnya standart laba yang diperoleh lebih dari pencatatan metode laba terpisah menunjukkan bahwa laba yang diperoleh lebih besar dibandingkan dari standart laba yang ditentukan oleh perusahaan.

Balowo (2015) “Analisis pencatatan penjualan konsinyasi pada apotek obor”. Hasil dari penelitian tersebut adalah apotek obor telah melakukan pencatatan penjualan konsinyasi sesuai dengan metode pencatatan akuntansi yang berlaku yaitu menggunakan metode tidak terpisah dan untuk penyajian laporan laba-ruginya menggunakan metode tidak terpisah.

2.1.3 KERANGKA PEMIKIRAN



Gambar 2.1

Kerangka pemikiran ini menjelaskan tentang bagaimana koperasi karyawan prima wijaya kusuma melakukan transaksi penjualan konsinyasinya. Setelah itu peneliti menjelaskan bagaimana pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan koperasi tersebut. Sehingga nantinya akan dilakukan analisis pencatatan yang dibuat oleh koperasi karyawan prima rumah sakit wijaya kusuma. Dengan adanya pencatatan metode terpisah dan tidak terpisah maka nanti akan terlihat bagaimana laporan laba-rugi yang dilakukan koperasi tersebut. Dari laporan laba-rugi tersebut akan diketahui pencatatan manakah yang dapat melihat secara jelas laba-rugi penjualan konsinyasinya. Dengan demikian nantinya peneliti menarik kesimpulan apakah pada penyajian laporan laba-ruginya telah sesuai dengan akuntansi yang berlaku.