

**EVALUASI AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI DAN PENYAJIANNYA PADA
LAPORAN LABA RUGI
PT. MATAHARI DEPARTMENT STORE SIDOARJO**

Imelda Dian Rahmawati, Widyah Shofianti

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

ABSTRACT

This study aims to determine how large consignment sales accounting evaluation. This is related to the presentation on the company's income statement. This research uses descriptive qualitative research method which means that the research procedure produces a descriptive data in the form of data written or oral, in the form of calculations and financial statements are considered to strengthen the withdrawal of a conclusion.

The analytical tool used in this study is to collect data consignment sales commission parties, evaluating and recording the receipt of goods consignment consignment items that have not been sold, and evaluate the results with theory.

The results of this study are less company accounting practices conducted in accordance with the accounting treatment that has been accepted by the public. PT.Matahari Dept.Store should make periodic reports on goods consignment received, the goods are sold and consigned goods are still in stock and at the end of the period can be calculated for the rest of the items in warehouse, then the presence of this evaluation is expected of data associated with consignment sales transaction in order to be implemented quickly, precisely and accurately, so that this information can assist management in determining and decision-making.

keywords: Evaluation, Consignment, Income Statement

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar evaluasi akuntansi penjualan konsinyasi. Hal ini terkait dengan penyajiannya pada laporan laba rugi perusahaan. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yang artinya prosedur penelitian tersebut menghasilkan suatu data deskriptif berupa data tertulis atau lisan, dalam bentuk perhitungan dan laporan keuangan yang dianggap memperkuat penarikan suatu kesimpulan.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data-data penjualan konsinyasi pihak komisioner, mengevaluasi pencatatan penerimaan barang konsinyasi dan barang konsinyasi yang belum laku terjual, dan mengevaluasi hasil penelitian dengan teori.

Hasil penelitian ini adalah praktek akuntansi dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akuntansi yang telah diterima oleh umum. PT.Matahari Dept.Store seharusnya membuat laporan secara periodik tentang barang-barang konsinyasi yang diterima, barang yang terjual dan barang konsinyasi yang masih dalam persediaan serta pada akhir periode dapat dilakukan perhitungan terhadap sisa barang yang ada digudang, maka dengan adanya evaluasi ini diharapkan data berhubungan dengan transaksi penjualan konsinyasi agar dilaksanakan dengan cepat, tepat dan akurat, sehingga dengan informasi ini dapat membantu manajemen dalam menentukan dan pengambilan keputusan.

Kata kunci : Evaluasi, Konsinyasi, Laporan Laba Rugi

I. PENDAHULUAN

Dalam situasi persaingan yang sangat kompetitif seperti sekarang perusahaan harus mempunyai sumber daya yang optimal, kreatif

dan inovatif. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan mampu bertahan dan bisa mencapai tujuan. Untuk mencapai tujuan itu sendiri, tidak sedikit keandalan yang harus dihadapi, salah satunya adalah kesulitan dalam hal memasarkan

barang dagang. Akibat persaingan dari perusahaan sejenis serta kejenuhan pasar. Upaya yang dapat ditempuh guna mengatasi kesulitan tersebut adalah dengan melakukan penjualan konsinyasi disamping penjualan reguler sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan pada umumnya.

Dalam penjualan konsinyasi terdapat beberapa keuntungan yang bisa diperoleh baik pedagang (*consignee*) salah satunya adalah dimana ia tidak perlu membayar barang yang di terimanya sampai barang yang bersangkutan terjual sehingga kebutuhan modal kerja dapat dikurangi juga di pihak produsen (*consignor*), dengan konsinyasi ia dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas daerah pemasaran.

Seiring dengan kebijakan yang diambil perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan dan memperluas daerah pemasaran, yakni mencari alternative lain selain melakukan penjualan reguler, maka perusahaan juga akan semakin dituntut untuk dapat membuat laporan keuangan. Yang dibuat oleh perusahaan tersebut pada setiap periode akuntansi. Laporan keuangan dapat menggambarkan keadaan kinerja operasi dan financial perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Karena dengan demikian akan memudahkan baik bagi *consignor* maupun *consignee* dalam hal penyajiannya pada laporan keuangan.

Demikian pula dengan PT. Matahari Putra Prima Tbk sebagai salah satu departemen store terbesar di Sidoarjo menjadi pilihan penulis sebagai bahan penelitian. Perusahaan dalam mencatat transaksi penjualan konsinyasi menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung) atau metode bruto dimana dengan metode ini pencatatan atas transaksi konsinyasi digabung dengan pencatatan transaksi reguler sehingga pendapatan atau laba penjualan konsinyasi digabung dengan pendapatan atau laba penjualan reguler

II. RERANGKA TEORI

Peranan akuntansi sebagai alat pembantu dalam pengambilan keputusan – keputusan ekonomi dan keuangan semakin disadari oleh para usahawan peranan Akuntansi dalam membantu melancarkan tugas-tugas manajemen. Sangat menonjol, khususnya dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengawasan memang tidak dapat disangkal bahwa sebagian besar informasi yang diperlukan para manajer modern adalah informasi Akuntansi

oleh karena itu para manajer modern dituntut untuk memiliki kemampuan menganalisis dan menggunakan data Akuntansi. Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi untuk kemungkinan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Fungsinya adalah menyediakan data kuantitatif, terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam mengambil keputusan-keputusan ekonomi untuk memilih alternatif-alternatif dari suatu keadaan (Baridwan, 2000:1)

Pengertian Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana pihak yang mempunyai barang dagang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak lain untuk dijual dengan memberikan sejumlah komisi kepada pihak yang menjual (Arifin, 1997:147). Dalam pengertian sehari-hari penjualan konsinyasi merupakan suatu jenis penjualan dengan cara menitipkan barang dagang kepada pihak lain untuk dijual. Beberapa istilah yang perlu diketahui mengenai penjualan konsinyasi yaitu:

- a. Pengamanat (*Consignor*) yaitu pihak yang memiliki barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijual.
- b. Komisioner (*Consignee*) yaitu pihak yang menerima titipan barang dari pengamanat untuk dijual.
- c. Konsinyasi keluar (*Consignment-Out*) yaitu rekening yang digunakan oleh pengamanat untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada komisioner.
- d. Konsinyasi masuk (*Consignment-in*) yaitu rekening yang digunakan oleh komisioner untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik pengamanat yang dititipkan kepadanya (Arifin, 1997:148).

Atas penjualan konsinyasi tersebut pihak pengamanat menetapkan penyerahan hak atas barang juga hasil penjualan barang komisioner bertanggungjawab terhadap barang konsinyasi sampai barang tersebut terjual kepada pihak ke tiga. Pada umumnya perbedaan perlakuan akuntansi transaksi penjualan konsinyasi terdapat empat hal pokok, yaitu:

- a. Karena hak milik atas barang yang berada pada pengamanat, maka barang konsinyasi

harus dilaporkan. Barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan komisioner.

- b. Pada saat pengiriman barang konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan dan tidak dipakai sebagai kriteria untuk mengetahui atau mengakui pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai dengan saat barang terjual pada pihak ketiga.
- c. Pihak pengamanat sebagai pemilik tetap bertanggungjawab sepenuhnya terhadap semua biaya berhubungan dengan barang-barang konsinyasi. Komisioner hanya berhak sebagai penitipan sampai berhasil menjualkannya kepada pihak ketiga, kecuali sebelumnya diadakan perjanjian dengan ketentuan sebelumnya antara kedua belah pihak.
- d. Komisioner dalam batas kemampuan mempunyai menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang yang diterima. Oleh sebab itu administrasi yang tertib harus diselenggarakan sampai dengan saat ia berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ke tiga (Yunus dan Harmanto, 1999:142).

Prosedur Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Prosedur akuntansi untuk transaksi-transaksi penjualan konsinyasi ini ada dua metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pihak pengamanat maupun oleh pihak komisioner. Dalam penelitian ini, pembahasan metode pencatatan penjualan konsinyasi hanya pada komisioner sebagai pihak yang dititipi barang (Consignee), misalkan penjualan secara konsinyasi setelah mempertimbangkan keuntungan dan juga kerugian, namun selama penjualan konsinyasi tersebut lebih banyak segi yang menguntungkan dari pada yang merugikan perusahaannya, maka perusahaan akan terus melaksanakan penjualan konsinyasi.

Menurut Drebin (1993:160) menyebutkan bahwa: “salah satu kewajiban pihak komisioner adalah harus mengirimkan laporan berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi. Laporan yang dikirimkan oleh pihak komisioner ini disebut sebagai perkiraan penjualan konsinyasi (account sales). Laporan ini berisi informasi mengenai barang konsinyasi yang diterima, barang konsinyasi yang dijual, harga jual, biaya penjualan, jumlah yang terhutang, jumlah komisi yang diterima pihak komisioner dan jumlah (uang) yang dikirimkan. Pihak komisioner harus menyelenggarakan catatan untuk mendukung laporan informasi yang

tercantum dalam perkiraan penjualan konsinyasi”.

Menurut Yunus dan Harmanto (1999:146) prosedur akuntansi yang diikuti oleh komisioner tergantung pada:

- 1. Apakah transaksi-transaksi konsinyasi dicatat secara terpisah sehingga pendapatan dan laba dari konsinyasi ditentukan secara terpisah dari laba atau rugi dari kegiatan penjualan reguler.
- 2. Transaksi-transaksi konsinyasi tidak dicatat secara terpisah dari transaksi-transaksi penjualan reguler dari perusahaan komisioner, sehingga tidak dibedakan antara laba konsinyasi dengan laba atau rugi dari penjualan reguler.

Diberikan contoh sebagai berikut:

CV. DELTA PERMATA UTAMA (Consignee)		
Laporan Laba – Rugi		
Untuk bulan xxx		
Penjualan		Rp. xxxxxx
Harga pokok penjualan :		
Persediaan barang	Rp. xxxxxx	
Pembelian	Rp. xxxxxx	
		-
Barang tersedia untuk dijual	Rp. xxxxxx	
Persediaan barang dagangan per 31 bulan xxx	Rp. xxxxxx	
		-
		(Rp. xxxxxx)
Laba kotor		Rp. xxxxxx
Biaya operasi		
Biaya penjualan	Rp. xxxxxx	
Biaya administrasi dan umum	Rp. xxxxxx	
		-
Jumlah biaya usaha		(Rp. xxxxxx)
Laba usaha		Rp. xxxxxx

Sumber Data diolah Penulis

Penjualan konsinyasi yang efektif untuk meningkatkan laba perusahaan yaitu : perusahaan yang berhasil akan menekankan pada pelayanan pelanggan (Customer), dan bahwa barang-barang yang berkualitas lebih baik akan menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang (Stewart, 1995 : 25).

III. METODE PENELITIAN

Penelitian yang penulis lakukan merupakan penelitian yang bersifat diskriptif kualitatif yaitu pengolahan data yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh suatu kesimpulan (Arikunto, 1998: 245). Penelitian ini menjelaskan tentang penyajiannya pada laporan laba rugi PT. Matahari Department Store Sidoarjo. Data kualitatif dalam penelitian ini berupa laporan keuangan laba rugi, dan data penjualan konsinyasi dan reguler.

Untuk memperoleh data dan informasi yang obyektif maka peneliti melaksanakan penelitian

teknik pengumpulan data melalui wawancara kepada kepala bagian keuangan (internal control unit), Manajer perusahaan dan personalia. Dokumentasi dengan melihat dokumen-dokumen atau catatan-catatan perusahaan berupa sejarah perusahaan, bukti transaksi, buku-buku yang relevan dengan masalah konsinyasi (Riyadi, 2001: 101). Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan konsinyasi dan laporan laba-rugi yang di ambil dari tahun 2008.

Langkah-langkah dalam analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut, mengumpulkan data-data penjualan konsinyasi pihak komisioner, mengevaluasi pencatatan penerimaan barang konsinyasi dan barang konsinyasi yang belum laku terjual, mengevaluasi hasil penelitian dengan teori.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karena pertumbuhan ekonomi Indonesia yang begitu baik dan jumlah penduduk Negara Indonesia yang kini telah mencapai sekitar dua ratus juta maka hal ini memberikan peluang dan harapan yang besar atas kelanjutan pertumbuhan usaha perseroan dimasa yang akan datang. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat tersebut memberikan perubahan-perubahan antara lain : penghasilan masyarakat Indonesia mengalami kenaikan pada akhirnya daya beli atau pengeluaran belanjanya di toko serba ada, selain memberikan kenyamanan, juga menyediakan beranekan ragam barang dan mutu berkualitas guna meraih pangsa pasarnya tersebut, PT. Matahari Putra Prima membagi wilayah pemasarannya berdasarkan kelas dan lokasi dimana tokonya berada. Kelas "A" biasanya untuk kelas menengah keatas, kelas "B" daerah menengah dan kelas "C" diperuntukan bagi daerah pinggiran.

Kegiatan Usaha Perusahaan melalui jaringan "Toko Serba Ada" menyediakan berbagai macam barang-barang seperti pakaian, baik untuk laki-laki, wanita maupun anak-anak, segala macam aksesoris, tas, sepatu, kosmetik maupun produk-produk kebutuhan kamar tidur dan perlengkapan kamar mandi. Mengenai produk yang ditawarkan oleh Matahari Departement Store Sidoarjo terdapat 5 kelompok (golongan) besar, yaitu:

- 1) Produk Fashion.
 - a). Koleksi Busana Pria.
 - b). Koleksi Basana wanita.
 - c). Koleksi Pakaian anak-anak dan bayi.
 - d). Koleksi Sepatu, Sandal dan Tas.

- 2) Produk Aksesoris dan kosmetik.
- 3) Produk Mainan Anak-anak.
- 4) Produk Perlengkapan Rumah Tangga.
- 5) Produk Stationery.

Pemilihan lokasi toko merupakan salah satu keputusan penting dalam usaha pengembangan perusahaan. Perseroan melaksanakan survey daerah yang cermat dan teliti sebelum memutuskan untuk membuka took baru. Suatu tim khusus, yaitu tim riset pemasaran kantor pusat telah membentuk untuk memantau dan melaksanakan studi kelayakan pembukuan toko baru didaerah dan lokasi tersebut. Oleh karena itu, diperlukan pertimbangan beberapa factor untuk memperlancar usahanya, yaitu:

- 1). Berada didaerah pusat perbelanjaan.
- 2). Didekat pasar tradisional.
- 3). Dideket terminal bus utama (Bus masih merupakan sarana transportasi pokok bagi konsumen yang berpendapatan menengah).
- 4). Adanya fasilitas komunikasi yang baik, sehingga memperbesar hubungan dengan pihak luar.

Seperti hanya pada perusahaan lain, Matahari Department Store Sidoarjo ini juga mempunyai tujuan antara lain:

- 1). Meningkatkan penjualan.
- 2). Meningkatkan servis kepada pengunjung.
- 3). Mempertahankan likuiditas.
- 4). Mempertahankan komunitas perusahaan.
- 5). Mencapai keuntungan yang semaksimal mungkin.

Akuntansi Perusahaan.

Pada matahari department store Sidoarjo, kebijaksanaan akuntansi dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ada dan pertimbangan-pertimbangan manajemen hal-hal tertentu. Persediaan yang berada di perusahaan ada 2 yaitu barang beli putus dan barang konsinyasi. Barang beli putus adalah barang yang dibeli secara kredit dimana barang yang laku atau tidak laku tetap dibayar setelah tanggal jatuh tempo. Sedangkan barang konsinyasi adalah barang yang diperoleh dari supplier dimana hanya barang yang laku saja yang dibayar dan yang tidak laku dapat dikembalikan ke supplier atau transfer ke matahari Departemen Store cabang lainnya.

Matahari Departement Store Sidoarjo ini dalam pencatatan transaksi-transaksi yang terjadi dalam kegiatan sehari-hari yang menggunakan lima buku harian antara lain:

a. Buku Pembelian

Digunakan untuk mencatat transaksi-transaksi pembelian yang terjadi didalam perusahaan, dimana pembelian secara kredit.

b. Buku Penjualan.

Adapun pencatatan atau jurnal yang dilakukan berhubungan dengan pembelian, penjualan barang dan barang konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Persediaan untuk barang beli putus.

a. Pembelian secara kredit.

Jurnalnya :

Pembelian	xxx	
Utang usaha		xxx

b. Pada saat pembayaran untuk pembelian kredit.

Jurnalnya :

Utang usaha	xxx	
Kas/bank		xxx

2. Penjualan Barang.

Jurnalnya :

Kas	xxx	
Penjualan		xxx
(Jumlah yang tercantum sebesar harga jual)		

Harga pokok penjualan xxx

Persediaan barang xxx

(Jumlah yang tercantum sebesar harga pokok)

c. Pencatatan atas barang konsinyasi.

1. Pada waktu penerimaan barang konsinyasi oleh perusahaan langsung dicatat pada buku khusus untuk barang konsinyasi, tetapi tetap dimasukkan dalam persediaan dengan jurnal sebagai berikut :

Persediaan barang	xxx	
Utang usaha		xxx
Pendapatan komisi	xxx	

2. Pada saat barang konsinyasi dijual.

Kas	xxx	
Penjualan barang		xxx
Pada saat pembayaran kepada konsinyasi		
Utang usaha	xxx	
Kas		xxx

d. Buku Pengeluaran Kas

Digunakan untuk mencatat transaksi

pembayaran tunai atau pengeluaran kas.

e. Jurnal Penerimaan Kas

Digunakan untuk mencatat semua transaksi penerimaan uang tunai.

Untuk lebih jelasnya akan diilustrasikan dari salah satu transaksi barang konsinyasi adalah sebagai berikut:

1). Pada tanggal 24 februari 2008 perusahaan menerima barang komisi berupa pakaian wanita, anak-anak pria sebesar Rp. 4.858.500,-. Dengan komisi 20% maka pencatatan pada buku khusus untuk barang konsinyasi dan menambah nilai persediaan yang sudah ada.

Jurnalnya:

Persediaan barang	Rp. 4.858.500
Utang usaha	Rp. 3.886.800
Pendapatan komisi	Rp. 971.700

2). Pada tanggal 28 februari 2008 terjadi penjualan berupa pakaian wanita dan anak-anak seharga Rp. 2.856.000

Jurnalnya:

Kas	Rp. 2.856.000
Penjualan barang	Rp. 2.856.000

3). Kemudian pada tanggal 1 dan 15 setiap bulannya dilakukan pembayaran kepada supplier terhadap barang konsinyasi yang telah laku terjual.

Jurnalnya:

Utang usaha	Rp. 2.856.000
Kas	Rp. 2.856.000

Untuk pengakuan pendapatan komisi yang diterima dimuka dari barang yang belum laku dengan tujuan agar tahu berapa pendapatan komisi sebenarnya dengan jurnal sebagai berikut:

Pendapatan komisi	Rp. 400.500
Pendapatan yang diterima	Rp. 400.500

Dengan adanya penyelesaian yang dilakukan diatas perusahaan beranggapan dapat menetralsir pencatatan yang dilakukan hadap barang konsinyasi, sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa utang, komisinya dan berapa persediaan barang konsinyasi yang masih ada.

Penilaian Persediaan

Dalam melakukan pencatatan persediaan perusahaan menggunakan system perpetual, sehingga untuk mengetahui besarnya persediaan

yang ada pada setiap saat diketahui jumlahnya tanpa harus dilakukan perhitungan fisik dari jumlah barang yang ada digudang, karena setiap terjadi penjualan pramuniaga mengadakan pencatatan lalu diserahkan kepada supervisor area masing-masing kemudian dicatat pada kartu persediaan barang dengan menggunakan computer sehingga tahu barang yang telah terjual dan langsung dilihat saldo persediaannya, setiap terjadi perubahan. Namun demikian perhitungan

fisik secara enam bulan sekali (stock opname) tetap dilakukan untuk mencocokkan jumlah barang yang ada digudang dengan jumlah yang ada pada catatan persediaan. Dalam melakukan perhitungan persediaan perusahaan melakukan barang konsinyasi sebagai persediaan barang milik perusahaan. Sehingga persediaan akhir yang nampak lebih besar yaitu:

PT. MATAHARI DEPARTMENT STORE SIDOARJO	
Laporan Perhitungan Rugi-Laba	
Untuk Periode 1 Juli Sampai Dengan 31 Desember 2008	
Penjualan	Rp. 5.237.395.200
Harga pokok penjualan :	
Persediaan awal	Rp 118.892.000
Pembelian Bersih	Rp 5.016.641.400
Persediaan akhir	(Rp 1.450.826.800)
Harga pokok penjualan	(Rp 3.684.706.600)
Laba kotor Penjualan	Rp 1.552.688.600

Sumber : PT. Matahari Department Store

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penilaian persediaan dapat dilihat data tabel berikut:

MATAHARI DEPARTEMEN STORE
DATA PERSEDIAAN AWAL, PEMBELIAN DAN PENJUALAN BARANG
Per 31 Desember 2008
(Dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Persediaan awal	Pembelian	Barang yang tersedia dijual	Persediaan akhir beli putus	Persediaan akhir konsinyasi	Penjualan sebesar harga pokok	Penjualan sebesar harga jual
1	Fashion,tas, sepatu dan sandal	29.567.625,-	2.719.076.475,-	2.748.644.100,-	573.382.900,-	29.655.000,-	2.145.606.200,-	2.610.313.450,-
2	Aksesoris dan kosmetik	18.378.400,-	397.384.800,-	415.763.200,-	137.593850,-	9.885.000,-	268.284.350,-	347.711.700,-
3	Mainan	26.783.775,-	552.629.375,-	579.413.150,-	192.572.600,-	14.827.500,-	372.013.050,-	483.550.650,-
4	Perlengkapan rumah tangga	24.189.175,-	519.107.975,-	543.297.150,-	179.921.575,-	19.770.000,-	343.605.575,-	454.219.500,-
5	Stationery	19.973.025,-	828.442.775,-	848.415.800,-	268.505.875,-	24.712.500,-	555.197.425,-	724.887.400,-
	Jumlah	118.892.000,-	5.016.641.400,-	5.135.533.400,-	1.351.976.800,-	98.850.000,-	3.684.706.600,-	4.620.682.700,-

Sumber : Matahari Departemnet Store Sidoarjo Bagian Personil

**DATA PENERIMAAN, PENJUALAN DAN PENDAPATAN
KOMISI BARANG KONSINYASI
SELAMA PERIODE JULI-DESEMBER 2008
(Dalam Rupiah)**

No.	Keterangan	Penerimaan	Barang yang terjual	Pendapatan komisi	Pendapatan yang diterima dimuka
1	Fashion, Tas, Sepatu dan Sandal	769.710.000,-	740.055.000,-	185.013.750,-	7.413.750,-
2	Aksesoris dan Kosmetik	256.570.000,-	246.685.000,-	61.671.250,-	2.471.250,-
3	Mainan Anak-Anak	384.855.000,-	370.027.500,-	92.506.875,-	3.706.875,-
4	Perlengkapan Rumah Tangga	513.140.000,-	493.370.000,-	123.342.500,-	4.942.500,-
5	Stationery	641.425.000,-	616.712.500,-	154.178.125,-	6.178.125,-
Jumlah		2.565.700.000,-	2.466.850.000,-	616.712.500,-	24.712.500,-

Sumber : Matahari Departement Store Sidoarjo

**DATA PERSEDIAAN AKHIR
Per 31 Desember 2008
(Dalam Rupiah)**

No.	Jenis barang	Beli putus	Konsinyasi
1	Fashion, Tas, Sepatu dan Sandal	573.382.900,-	29.655.000,-
2	Aksesoris dan Kosmetik	137.593.850,-	9.885.000,-
3	Mainan Anak-Anak	192.572.600,-	14.827.500,-
4	Pelengkapan Rumah Tangga	179.921.575,-	19.770.000,-
5	Stationery	268.505.875,-	24.712.500,-
Jumlah		1.351.976.800,-	98.850.000,-

Sumber : Matahari Departement Store Sidoarjo

Penyajian barang konsinyasi dalam laporan keuangan

Matahari Department Store Sidoarjo akan menyusun laporan keuangan yang berupa laba rugi dan perhitungan laba rugi setiap enam bulanan (yaitu per 30 juni dan per 31 Desember) dan langsung dilaporkan ke kantor pusat di Jakarta untuk dibuatkan laporan keuangan gabungan dengan toko-toko yang terbesar di seluruh Indonesia.

Seperti yang telah dijelaskan bahwa perusahaan memasukkan sisa barang konsinyasi

yang belum dijual sesudah mengakui adanya utang kepada konsinyor dalam akun utang usaha sebelum waktunya yaitu pada saat barang tersebut baru saja diterima.

Untuk memberi gambaran yang lebih jelas mengenai penilaian dan penyajian persediaan serta utang yang berhubungan dengan barang konsinyasi dapat dilihat pada laporan keuangan perusahaan sebagai berikut:

Matahari Department Store Sidoarjo
Laporan Laba-Rugi
Untuk Periode 1 Juli Sampai Dengan 31 Desember 2008
(Dalam Rupiah)

Penjualan	Rp. 5.237.395.200,-
Harga Pokok Penjualan :	
Persediaan awal	Rp. 118.892.000,-
Pembelian bersih	Rp. 5.016.641.400,- +
Harga pokok penjualan	
Yang tersedia akhir untuk dijual	Rp. 5.135.533.400,-
Persediaan Akhir	(Rp. 1.450.826.800,-)
Beban Pokok Penjualan	(Rp. 3.684.706.600,-)
Laba Kotor Penjualan	Rp. 1.552.688.600,-
Beban Usaha :	
Biaya Pemasaran	Rp. 278.162.100,-
Biaya Administrasi	Rp. 724.589.150,-
Jumlah Beban Usaha	+ (Rp. 1.002.751.250,-)
Laba Operasi	Rp. 549.937.350,-
Pendapatan Dan Beban Bunga :	
Pendapatan Bunga	Rp. 262.871.150,-
Beban Bunga	(Rp. 88.769.800,-)
Jumlah Pendapatan Dan Beban Bunga	Rp. 174.101.350,-
Laba Sebelum Pajak	Rp. 724.038.700,-
Taksiran Pajak Penghasilan	Rp. 208.461.000,-
Laba Setelah Pajak	Rp. 515.577.700,-

Sumber : Matahari Department Store Sidoarjo

Pembahasan

Didalam pembahasan ini penulis akan mengevaluasi akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh PT. Matahari Department Store. Dari data-data yang disajikan sebelumnya yaitu data-data penjualan konsinyasi dan laporan keuangan laba rugi selama periode 1 Juli sampai dengan 31 Desember 2008. Adapun dalam pemecahan terhadap masalah yang timbul bahwa PT. Matahari Departement Store Sidoarjo dalam pencatatan penerimaan barang konsinyasi langsung diakui sebagai persediaan milik matahari, Sehingga persediaan akhir nampak lebih besar, Padahal barang konsinyasi itu hanya dititipkan pada perusahaan bukan dibeli, maka itu bukan persediaan perusahaan dan bukan utang perusahaan selama barang itu belum terjual. Bila

barang tersebut terjual maka diakui sebagai utang perusahaan dan bila dibayarkan maka utang akan terlunasi. Secara teori barang-barang konsinyasi tidak boleh diakui sebagai persediaan dan juga tidak boleh diakui sebagai pendapatan, tetapi sebagai barang yang dititipkan. Seharusnya perusahaan melakukan pencatatan hal-hal yang berhubungan dengan barang konsinyasi.

Adapun Evaluasi Akuntansi Atas Penjualan Konsinyasi Dan Penyajiannya Terhadap Laporan Keuangan Laba Rugi adalah sebagai berikut:

Prosedur yang digunakan oleh PT. Matahari Department Store untuk mencatat transaksi penjualan konsinyasi PT. Matahari menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung) atau metode bruto dimana dengan metode ini pencatatan atas transaksi konsinyasi digabung

dengan pencatatan transaksi regular sehingga pendapatan atau laba dari penjualan konsinyasi digabung dengan pendapatan atau laba penjualan regular. Akan tetapi PT. Matahari hanya menggabungkan laba dari penjualan konsinyasi dengan laba penjualan regular, sehingga dengan metode ini PT. Matahari tidak dapat membedakan antara laba konsinyasi dengan laba rugi dari penjualan regular, karena tidak diketahui dengan jelas laba yang diperoleh dari penjualan konsinyasi. Sementara transaksi dari penjualan konsinyasi, biaya-biaya pemasaran dan biaya administrasi tidak dicatat secara jelas dilaporan laba rugi, dan persediaan akhir

konsinyasi digabung dengan persediaan akhir beli putus, sehingga persediaan akhir nampak lebih besar.

- a. Untuk mencatat penerimaan barang konsinyasi PT. Matahari Department Store mencatat dengan memorandum dalam buku harian khusus. Sebuah catatan pelengkap harus diselenggarakan untuk menunjukkan semua rincian yang berkaitan dengan penerimaan barang konsinyasi ini, tetapi PT. Matahari tetap memasukkan penerimaan barang konsinyasi sebagai persediaannya.

Penerimaan barang konsinyasi	Rp. 2.565.700.000
Persediaan akhir konsinyasi	(Rp. 98.850.000)
Barang konsinyasi yang laku terjual	<u>Rp. 2.466.850.000</u>
Pendapatan komisi 25%	Rp. 616.712.500

Karena PT. Matahari Department Store menggabungkan pencatatan antara laba penjualan regular dan laba penjualan konsinyasi. akibatnya pendapatan komisi yang berasal dari transaksi

konsinyasi tidak dinyatakan secara eksplisit didalam laporan perhitungan laba rugi, melainkan akan tergabung didalam laba kotor penjualan. Penjualan selama enam bulan tahun 2008 :

Jumlah Penjualan	Rp. 5.237.395.200
Beban Pokok Penjualan	<u>(Rp. 3.684.706.600)</u>
Jumlah Laba Usaha	Rp. 1.552.688.600

Dari selisih jumlah penjualan dan beban pokok penjualan dapat diketahui besarnya laba kotor usaha sebesar Rp. 1.552.688.600. jumlah ini termasuk didalamnya pendapatan komisi atas penjualan konsinyasi sebesar 25% dari total penjualan konsinyasi Rp. 2.466.850.000. dengan metode tidak terpisah dimana jumlah laba penjualan konsinyasi dan laba penjualan regular digabung sehingga hal ini mengakibatkan tidak dapat dibedakannya laba atau rugi dari penjualan regular dan laba atas penjualan konsinyasi yang mana jumlah laba ini adalah jumlah komisi yang diperoleh PT. Matahari sebagai pihak komisioner yang telah menjual barang-barang konsinyasi.

Akuntansi untuk konsinyasi yang belum selesai yaitu barang-barang konsinyasi yang belum laku terjual, PT. Matahari melakukan promosi penjualan dengan mengadakan sale atau diskon pada momen-momen atau acara-acara tertentu. Adapun promosi tersebut dilancarkan melalui media cetak dan elektronik, karena dengan begitu masyarakat akan tahu informasi tersebut dan tertarik untuk membeli produk-produk Matahari Department Store Sidoarjo. Selain itu apabila sampai akhir periode barang-

barang konsinyasi belum laku terjual maka barang-barang tersebut dikirimkan ke matahari department store lainnya atau dikembalikan kepada supplier, dan untuk barang-barang konsinyasi apabila ada yang rusak maka PT. Matahari melakukan retur untuk barang-barang yang rusak atau tidak laku terjual mengembalikan barang-barang tersebut kepada supplier.

Apabila dalam jangka waktu perjanjian konsinyasi berlangsung dan melampaui batas akhir periode akun sebelum seluruh barang konsinyasi yang belum laku terjual, maka diperlukan adanya penyesuaian terhadap biaya-biaya yang bersangkutan dan terkait pada produk yang belum terjual. Karena metode yang dipakai PT. Matahari adalah metode laba tidak terpisah (metode bruto) maka PT. Matahari sebagai pihak komisioner seharusnya mencatat secara terperinci dalam buku jurnal dan rekening pembukuan terbatas pada barang-barang yang telah terjual, sehingga tidak diperlukan penyusunan ayat jurnal pada akhir periode.

Mengevaluasi Hasil Penelitian Dengan Teori Sesuai Dengan Standart Akuntansi Keuangan

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari PT. Matahari Departement Store Sidoarjo, setelah penulis melakukan beberapa pengamatan, maka Evaluasi hasil penelitian dengan teory adalah perusahaan mengakui penerimaan barang konsinyasi sebagai persediaannya. Padahal menurut secara teori PT. Matahari tidak boleh mengakui barang konsinyasi sebagai persediaannya akan tetapi diakui sebagai barang titipan, karena barang-barang konsinyasi adalah persediaan bagi pengamanat.

Selain itu, perusahaan juga memiliki penerapan akuntansi konsinyasi sendiri yaitu dalam hal pencatatan, penggolongan dan pelaporan atau penyajian (reporting) yang belum sesuai dengan standart akuntansi keuangan. Contohnya adalah perusahaan langsung mencatat penerimaan barang konsinyasi sebagai persediaannya didalam laporan laba rugi perusahaan.

Pencatatan perusahaan untuk penjualan barang konsinyasi setiap hari telah tergabung

dengan penjualan regular karena pada saat transaksi terjadi, kasir lapangan memasukkan data penjualan ke cash register berupa item atau unit, harga satuan dan nomor departement barang.

Untuk pengawasan penjualan barang konsinyasi maka setiap terjadi penjualan oleh pramuniaga rangkap tiga. Faktur asli divalidasi oleh kasir, 1 lembar copy untuk kasir, yang pada akhirnya akan diserahkan kepada bagian administrasi dan 1 lembar copy untuk arsip bagi pramuniaga. Faktur asli yang telah divalidasi diserahkan kepada consignor. Pada saat pihak consigner akan melakukan penagihan, ia menyerahkan laporan penjualan kepada PT. Matahari department store disertai lampiran faktur penjualan asli yang telah divalidasi diatas. Lalu PT. Matahari memeriksa kembali kebenaran laporan dari pihak consignor dengan mengambil copy faktur yang berada pada pramuniaga dan bagian administrasi perusahaan. Dalam transaksi penjualan barang konsinyasi perusahaan mencatat dengan jurnal:

Kas	xxx
Penjualan	xxx
Harga pokok penjualan	xxx
Persediaan barang dagang	xxx

Didalam penyajian perkiraan konsinyasi didalam laba Pt. Matahari Department Store mencatat barang –barang konsinyasi sebagai persediaan barang dagangannya dengan alasan untuk menjaga keamanan barang-barang tersebut dari hal yang tidak diinginkan seperti pencurian ataupun kebakaran.

Untuk penyajian penjualan konsinyasi pada laporan perhitungan laba/rugi dikaitkan dengan

kondisi perusahaan dimana tidak ada pemisahan penjualan konsinyasi dengan penjualan regular dan transaksi penjualan yang terjadi penjualan konsinyasi disajikan tergabung dengan penjualan regular. Hal ini dapat dilihat pada (halaman 55) laba rugi perusahaan.

Dalam transaksi penjualan barang konsinyasi pt. matahari department store mencatat dengan jurnal:

- 1.Persediaan untuk barang beli putus.

a. Pembelian secara kredit.

Jurnalnya:

Pembelian

Utang usaha

xxx

xxx

b. Pada saat pembayaran untuk pembelian kredit

Jurnalnya:

Utang usaha

Kas/Bank

xxx

xxx
- 68

2. Penjualan Barang Tunai

Jurnalnya:

Kas	xxx	
Penjualan		xxx

(Jumlah yang tercantum sebesar harga jual)

Harga Pokok Penjualan	xxx	
Persediaan barang		xxx

3. Pencatatan atas barang konsinyasi.

- a. Pada waktu penerimaan barang konsinyasi oleh perusahaan langsung dicatat pada buku khusus untuk barang konsinyasi, tetapi tetap dimasukkan dalam persediaan dengan jurnal sebagai berikut:

Persediaan barang	xxx	
Utang Usaha		xxx
Pendapat Komisi		xxx

- b. Pada saat barang konsinyasi di jual.

Jurnalnya

Kas	xxx	
Penjualan		xxx

- c. Pada saat pembayaran kepada konsinyasi

Jurnalnya:

Utang Usaha	xxx	
Kas		xxx

Jurnal penjualan diatas menurut PSAK kurang sesuai karena jika perusahaan tidak mencatat transaksi penjualan konsinyasi secara terpisah, maka setelah jurnal penjualan harus pula membuat suatu jurnal pengakuan terhadap pembelian atau harga pokok penjualan yang harus disetor kepada consignor untuk barang-barang yang telah dijual.

Berdasarkan jurnal penjualan diatas menurut pernyataan standart akuntansi keuangan pencatatan transaksi penjualan konsinyasi harus dicatat dengan jurnal :

1. Penyerahan barang kepada pihak consignee

Pada waktu penerimaan barang konsinyasi tidak dibuatkan jurnal tapi dicatat dalam suatu memorandum yang menunjukkan semua rincian yang berkaitan dengan penerimaan barang konsinyasi.

Contoh memorandum:

6 juni diterima 10 unit pesawat radio dari western co. konsinyasi, yang harus dijual dengan harga @\$85 perunit, komisi 20%.

2. Barang konsinyasi
- | | | |
|-------------------|-----|-----|
| | xxx | |
| Hutang konsinyasi | | xxx |
- (Jurnal untuk mencatat pembelian barang konsinyasi setelah dikurangi komisi).

3. Kas
- | | | |
|-----------|-----|-----|
| | xxx | |
| Penjualan | | xxx |
- (Jurnal untuk mencatat penjualan)

4. Harga pokok penjualan
- | | | |
|-------------------|-----|-----|
| | xxx | |
| Barang konsinyasi | | xxx |
- (Jurnal untuk mencatat pengeluaran barang konsinyasi)

Jadi menurut prinsip akuntansi berlaku umum, hutang dagang dicatat sebesar harga pokok barang konsinyasi yang terjual dan bukan diakui sebesar total harga pokok barang konsinyasi yang diterima.

1. Untuk mencatat Pembelian kredit.
Jurnalnya:

Pembelian	xxx	
Utang Dagang		xxx
2. Untuk mencatat Penjualan kredit.
Jurnalnya:

Piutang dagang	xxx	
Penjualan kredit		xxx
3. Untuk penjualan secara tunai.
Jurnalnya:

Kas	xxx	
Penjualan Tunai		xxx
4. Pembelian secara tunai
Jurnalnya:

Pembelian	xxx	
Kas		xxx
5. Untuk Mencatat harga pokok penjualan
Jurnalnya:

Harga pokok penjualan	xxx	
Persediaan barang dagangan		xxx

Sebab dari permasalahan tersebut transaksi penjualan konsinyasi belum sepenuhnya dipahami oleh PT. Matahari Department Store sehingga transaksi penjualan konsinyasi masih dicatat dengan system pencatatan yang sama dengan transaksi penjualan regular, yaitu laba dari penjualan konsinyasi dicatat tidak terpisah dengan laba dari penjualan regular (tergabung). Hal ini mengakibatkan pengakuan pendapatan komisi dari penjualan konsinyasi tidak dapat dibedakan antara laba konsinyasi dengan laba rugi dari penjualan regular.

Seharusnya PT. Matahari menggunakan metode laba terpisah yaitu dimana pendapatan atau laba penjualan konsinyasi dengan laba penjualan regular dipisahkan, sehingga PT. Matahari bisa membedakan antara laba atau pendapatan dari penjualan konsinyasi dan laba atau pendapatan penjualan regular. Dengan menggunakan metode laba terpisah keuntungan dan manfaat yang diperoleh PT. Matahari Department Store adalah memudahkan pengecekan apabila terjadi kesalahan dalam pencatatan penjualan konsinyasi, pencatatannya akan lebih terinci dari barang-barang konsinyasi yang laku terjual dan belum terjual, dan juga perusahaan bisa mengetahui setiap keuntungan yang dihasilkan perusahaan dari penjualan konsinyasi, karena pendapatan komisi yang

diperoleh dapat dimasukkan dalam laporan laba rugi sebagai tambahan pendapatan utama. Oleh karena itu PT. Matahari lebih cocok menggunakan metode laba terpisah, agar PT. Matahari bisa mengadakan pembukuan yang tertib dan pencatatan laporan keuangan dapat disajikan secara wajar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

V. SIMPULAN

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari Matahari Department Store sidoarjo, setelah penulis melakukan beberapa pengamatan, maka kesimpulan yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Bahwa praktek akun yang dilakukan perusahaan kurang sesuai dengan perlakuan akun yang telah diterima oleh umum.
2. Perusahaan melakukan pencatatan penerimaan barang konsinyasi langsung diakui sebagai persediaan pada sisi debet dan pada sisi kredit diakui sebagai utang serta pendapatan komisi. Padahal barang konsinyasi itu hanya dititipkan pada perusahaan bukan beli maka itu bukan persediaan perusahaan dan bukan utang perusahaan selama barang itu belum terjual.

3. PT. Matahari Department Store dalam mencatat transaksi penjualan konsinyasi menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung) dengan metode ini pencatatan atas laba transaksi konsinyasi digabung dengan laba transaksi regular sehingga tidak bisa dibedakan antara pendapatan atau laba penjualan konsinyasi dengan pendapatan atau laba penjualan regular.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian*. Edisi Revisi Keempat, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermediate Accounting*. Edisi Ketujuh. BPFE. Yogyakarta.
- Drebin, Allan R. 1993. *Advanced Accounting*. Diterjemakan oleh Freddy Saragih, Cetakan Keenam Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Hendriksen, Eldon S. 1999. *Teori Akuntansi*. Jilid 1. Edisi Keempat. Terjemahan oleh Nugroho W. Erlangga. Jakarta.
- Nazir, M. 1998. *Metodologi Penelitian*. Jakarta
- Riyadi, Slamet. 2001. *Metode Penelitian*. FE Universitas Dr. Soetomo. Surabaya.
- S, Arifin. 1997. *Pokok-pokok Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Liberty. Yogyakarta.
- S, Arifin, Drs, Mcom. Hons. 2000. *Akt. Pokok-pokok Akuntansi Lanjutan*. Edisi Revisi, Liberty. Yogyakarta.
- Simamora, Henri. 1999. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sukesi, Ninik. 2006. *Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Penyajiannya Pada Laporan Keuangan*. Koperasi Karyawan "ECCINDO " Candi –Sidoarjo. FE UM.S
- Stewart, Gran. 1995. *Manajemen Penjualan*. Terjemahan oleh Yohanes Budi Penerbit Erlangga.
- Sugiyono. 2003. *Metode Penelitian Bisnis*. ALFABETA. Bandung.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. 1999. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. BPFE. Yogyakarta.