BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

.

2.1 Kajian pustaka

2.1.1 Penjualan

2.1.1.1 Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan, hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari pengertian penjualan itu sendiri adalah sebagai berikut. Pengertian penjualan menurut Henry Simamora (2000:24)menyatakan bahwa“ Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.Pengertian penjualan menurut Chairul Marom (2002:28) menyatakan bahwa.“Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur”.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

2.1.1.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut La Midjan(2001:170)dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

> "1. Penjualan Tunai
> 2. Penjualan Kredit
> 3. Penjualan Tender
> 4. Penjualan Ekspor
> 5. Penjualan Konsinyasi
> 6. Penjualan Grosir"

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Penjualan Tunai

   Adalah penjualan yang bersifat *cash* dan *carry*pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

b. Penjualan Kredit

   Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

c. Penjualan Tender

   Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memegangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

d. Penjualan Ekspor

   Adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

e. Penjualan Konsinyasi

   Adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual

f. Penjualan Grosir

Adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dari uraian diatas penjualan memiliki bermacam-macam transaksi penjualan yang terdiri dari: penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan konsinyasi, penjualan ekspor, serta penjualan grosir.

2.1.1.3 Dokumen-Dokumen Penjualan

Dokumen-dokumen penjualan menurut La Midjan(2001:183)antara lain sebagai berikut:

> "1. Order Penjualan Barang *(Sales Order)*
> 2. Nota Penjualan Barang
> 3. Perintah Penyerahan Barang *(Delivery Order)*
> 4. Faktur Penjualan *(Invoice)*
> 5. Surat pengiriman Barang *(Shipping Slip)*
> 6. Jurnal Penjualan *(Sales Journal)*".

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang *(Sales Order)*

   Merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

   Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.

3. Perintah Penyerahan Barang *(Delivery Order)*

   Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan *(Invoice)*

Adalah dokumen yang menunjukan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihannya.

5. Surat Pengiriman Barang *(Shipping Slip)*
6. Jurnal Penjualan *(Sales Journal)*

Dapat disimpulkan bahwa dokumen-dokumen penjualan terdiri dari: Order Penjualan Barang, Nota Penjualan Barang, Perintah Penyerahan Barang, Faktur Penjualan, Surat Pengiriman Barang dan Jurnal Penjualan.

2.1.1.4 Bagian-Bagian Penjualan

Menurut Krismiaji (2002:275)menyatakan bahwa bagian-bagian yang terkait pada aktivitas penjualan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

> "1. Bagian Penjualan
> 2. Bagian Kredit
> 3. Bagian Gudang
> 4. Bagian Pengiriman
> 5. Bagian Penagihan"

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bagian Penjualan

   Adalah bagian penjualan menerima surat pesanan dari pihak pembeli dan membuat surat order penjualan atas dasar surat pesanan tersebut.

2. Bagian Kredit

   Adalah atas dasar surat pesanan dari pembeli yang diterima dibagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksannya ke bagian gudang.

3. Bagian Gudang

   Adalah bagian gudang yang bertugas untuk menyimpan persediaan baran dagangan serta mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirim kepada pembeli.

4. Bagian Pengiriman

   Adalah bagian ini mengeluarkan surat order penjualan dan kemudian membuat nota pengiriman atas barang yang dipesan.

5. Bagian Penagihan

   Adalah bagian ini bertugas untuk membuat faktur penjualan dan kemudian didistribusikan kepada:

   a. Rangkap pertama (asli) diberikan kepada pelanggan
   b. Rangkap kedua diberikan kepada bagian piutang
   c. Rangkap ketiga diarsipkan brdasarkan nomor urut bersamaam dengan surat order penjualan

Dapat disimpulkan bahwa bagian-bagian penjualan terdiri dari: Bagian Penjualan, Bagian Kredit, Bagian Gudang, Bagian Pengiriman, dan Bagian Penagihan.

2.1.1.5 Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurut Basu Swastha (2005:404) yaitu:

"1. Mencapai volume penjualan tertentu.

2. Mendapat laba tertentu.

3. Menunjang pertumbuhan perusahaan".

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan, mendapat laba yang maksimal dengan modal sekecil-kecilnya, dan menunjang pertumbuhan suatu perusahaan.

2.1.1.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktoryang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha(2005:406) antara lain sebagai berikut:

1. "Kondisi dan Kemampuan Penjual Kondisi Pasar
2. Modal
3. Kondisi Organisasi Perusahaan
4. Faktor-Faktor Lain".

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1.Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan

b. Harga produk atau jasa

c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

   Pasar sebagai kelompok penbelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3. Modal

   Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

   Pada perusahan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5. Faktor-faktor lain

   Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi kegiatanpenjualan, diantaranya adalah kondisi kemampuan penjualan**,** kondisi pasar**,** modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor-faktor lain.

2.1.1.7 Proses Penjualan

MenurutBasu Swastha(2005:410)menyebutkan beberapa tahapan penjualan, yaitu:

> "1. Persiapan Sebelum Penjualan
> 2. Penentuan Lokasi Pembeli Potensial
> 3. Pendekatan Pendahuluan
> 4. Melakukan Penjualan
> 5. Pelayanan Sesudah Penjualan".

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Persiapan Sebelum Penjualan

   Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjual dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang di tuju, dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan.

2. Penentuan Lokasi Pembeli Potensial

   Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

3. Pendekatan Pendahuluan

   Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produknya kepada pembeli, misalnya tentang kebiasaan pembeli, kesukaan, dan sebagainya.Semua kegiatan ini dilakukan sebagai pendekatan pendahuluan terhadap pasarnya.

4. Melakukan Penjualan

   Penjualan dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon pembeli, kemudian diusahakan untuk menarik daya tarik

mereka.Dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli.

5. Pelayanan Sesudah Penjualan

   Dalam tahap akhir ini penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli.Pelayanan penjualan ini dimaksudkan untuk memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat dan barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tahapan proses penjualan bermula dari persiapan sebelum penjualan, penentuan lokasi pembeli potensial, pendekatan pendahuluan, melakukan penjualan, dan berakhir pada pelayanan sesudah penjualan.

2.1.2 Penjualan konsinyasi

2.1.2.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Pengertian konsinyasi menurut K. Fred Skousen, Earl K. Stice dan James D. Stice. (2001:478) menyatakan bahwa:

> “Konsinyasi adalah penyerahan barang dagangan dari pemiliknya kepada orang lain yang bertindak sebagai agen penjualan bagi pemilik barang dagangan dengan memperoleh komisi”

Pengertian konsinyasi juga dikemukakan oleh Donald E. Kieso,Jerry J.Weygandt dan Terry D. Warfield (2002:4) menyatakan bahwa:

> ”Konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada ditangan pemilik sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual”.

Dari kedua pengertian konsinyasi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa konsinyasi merupakan sistem penjualan dimana pihak pemilik barang dagangan (*Consignor*) menyerahkan barang dagangannya kepada pihak lain (*Consignee*) selaku agen penjual dimana hak atas barang-barang tersebut masih berada ditangan *Consignor*. *Consignee* hanya berhak atas komisi yang akan didapatkannya setelah barang dagangan dapat terjual.

2.1.2.2 Sifat Konsinyasi

Menurut Harry Simons yang diterjemahkan oleh Kartini R.A.F dan R.A Fadly Bangkalany(2000:293) sifat konsinyasi adalah sebagai berikut:

> "Ditilik dari sudut hukum, penyerahan barang-barang konsinyasi disebut sebagai penitipan, dimana pihak konsinyi memegang barang-barang ini untuk dijual seperti yang diperinci dalam persetujuan yang dibuat antara konsiyor dan konsinyi".

Konsinyor menetapkan konsinyi sebagai pihak yang bertanggung jawab akan barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang ini terjual kepada pihak ketiga. Atas penjualan barang-barang demikian, pihak konsinyor menetapkan penyerahan hak atas barang-barang ini dan juga hasil penjualannya. Sebaliknya, pihak konsinyi tidak dapat menganggap bahwa barang itu sebagai miliknya, ia pun tidak mempunyai kewajiban kepada pihak konsinyor selain daripada bertanggung jawab akan barang-barang yang diserahkan kepadanya. Hubungan antara pihak konsinyor dengan pihak konsinyi menyangkut hubungan antara pihak pemilik dan agen penjual, dan Undang-undang Keagenan mengatur penetapan hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak.

Sedangkan menurut Dewi Ratnaningsih(2002:161) sifat konsinyasi adalahsebagai berikut:

> ”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 konsinyasi, penyerahan barang dari pengamanat kepada komisioner tidak berarti perpindahan hak atas barang tersebut”.

Perbedaan antara transaksi penjualan biasa dengan transaksi penjualan konsinyasi berakibat bagi transaksi konsinyasi, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. 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 dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga, yang berarti juga hak atas barang berpindah dari pengamanat kepada pihak ketiga.
2. Barang-barang dagangan yang diserahkan kepada komisioner, tetap dilaporkan sebagai bagian dari persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner kepada pihak ketiga.

2.1.2.3 Keuntungan Konsinyasi

Menurut Harry Simons yang diterjemahkan oleh Kartini R.A.F dan R.A Fadly Bangkalany(2000:294) keuntungan konsinyasi adalah sebagai berikut:

> “Konsinyasi mengandung beberapa keuntungan tertentu dibandingkan dengan penjualan langsung barang-barang kepada perusahaan-perusahaan pengecer atau kepada pedagang-pedagang yang telah mempunyai sejumlah besar pelanggan”.

Konsinyor lebih menyukai konsinyasi daripada penjualan biasa disebabkan alasan-alasan berikut:

1. Konsinyasi mungkin merupakan satu-satunya cara yang memungkinkan produsen atau penyalur besar (distributor) memperoleh daerah pemasaran yang lebih luas, terutama apabila:
   a. Barang-barang itu merupakan barang yang baru diintrodusir dan permintaan akan produk ini tidak diketahui atau tidak dapat ditentukan.
   b. Penjualan di waktu lalu terbukti tidak menguntungkan bagi agen penjual.
   c. Barang-barang itu mahal, yang membutuhkan investasi besar bagi agen penjual jika harus membelinya.
   d. Kegoncangan harga atau jika risiko kerugian ditanggung oleh pihak lain.Agen penjual, yang tidak memikul kewajiban dan tidak pula menanggung risiko, pada umumnya bersedia menerima barang atas dasar konsinyasi meskipun mungkin ia tidak bersedia membelinya. Konsinyasi untuk mencapai daerah pemasaran yang lebih luas digunakan untuk banyak jenis produk yang meliputi bermacam-macam alat rumah tangga, buku-buku, majalah-majalah, dan barang-barang temuan baru lainnya (*Nevelty Items*).
2. Pihak konsinyor dapat menghindari risiko-risiko tertentu oleh karena konsinyor telah menyerahkan barang-barangnya kepada agen penjual, maka ia dapat mengambil kembali barang-barang yang tidak terjual atau mengambil hasil penjualan barangnya dari konsinyi. Sungguhpun pihak konsinyi ini tidak *solvabel* atau pailit. Kreditur umum dari pihak konsinyi tidak dapat menuntut

setiap bagian dari barang konsinyasi atau hasil penjualannya yang dipandang sebagai dana yang dipegang dalam *trust* yang dipegang oleh konsinyor.

3. Konsinyor dapat memperoleh spesialis-spesialis penjualan, terutama untuk penjualan gandum, ternak dan produk segar lainnya. Imbalan untuk jasa-jasa demikian seringkali berupa komisi, yang dapat berupa suatu persentase dari harga jual atau dapat juga berupa suatu jumlah tetap untuk tiap satuan barang yang terjual.
4. Harga jual eceran barang konsinyasi dapat dikendalikan oleh pihak konsinyor yang masih memiliki barang ini. Pengendalian ini sulit atau bahkan tidak mungkin dilakukan apabila barang dijual kepada agen penjual.

Sementara itu pihak konsinyi atau penjual lebih menyukai barang-barang konsinyasi daripada membelinya karena alasan-alasan berikut ini:

1. Pihak konsinyi terlepas dari risiko kegagalan menjual barang-barang itu atau dari risiko penjualan dengan rugi. Faktor ini sangat penting terutama untuk produk yang dijual di suatu daerah tertentu untuk pertama kalinya.
2. Risiko kerusakan fisik dan kegoncangan harga dapat dihindari. Kedua macam pertimbangan ini sangat penting artinya terutama dalam perdagangan ternak, produk segar atau produk lainnya yang cepat rusak.
3. Kebutuhan-kebutuhan modal kerja berkurang, penetapan harga pokok persediaan barang konsinyasi oleh pihak konsinyor.

Menurut Dewi Ratnaningsih, (2002:161) perjanjian konsinyasi memberikan keuntungan-keuntungan tertentu baik bagi pengamanat maupun komisioner. Keuntungan-keuntungan tersebut adalah sebagai berikut:

”Bagi Pengamanat:
1. Pemasaran produk yang lebih luas.
2. Pengendalian atas harga jual kepada konsumen.
3. Risiko kerugian yang lebih kecil dalam hal komisioner menderita pailit.

Bagi Pengamanat:
1. Menghindari risiko kerugian atas pemilikan barang.
2. Kebutuhan modal kerja yang lebih kecil”.

Adapun penjelasan mengenai keuntungan penjualan konsinyasi bagi pihak pengamanat dan pihak komisioner tersebut di atas adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pengamanat:

   a. Pemasaran Produk yang Lebih Luas

      Komisioner biasanya tidak mau menanggung risiko untuk membeli barang-barang tertentu, misalnya produk yang cepat menjadi usang atau kuno, tetapi mau menerimanya dengan perjanjian konsinyasi.

   b. Pengendalian atas Harga Jual kepada Konsumen

      Bila barang dagangan dijual langsung kepada komisioner, pengamanat akan mengalami kesulitan untuk menentukan dan mengendalikan harga jual barang-barang tersebut.

   c. Risiko Kerugian yang Lebih Kecil dalam Hal Komisioner Menderita Pailit

      Karena hak atas barang tetap berada ditangan pengamanat, maka pengamanat mempunyai hak mengambil kembali semua barang yang belum terjual dan hak untuk menerima hasil penjualan barang pada saat komisioner dinyatakan pailit. Kreditur komisioner tidak mempunyai hak atas barang-barang komisi yang ada ditangan komisioner. Keadaan ini berbeda kalau barang-barang tersebut dijual langsung kepada komisioner.

2. Bagi Komisioner

   a. Menghindari Risiko Kerugian atas Pemilikan Barang

      Barang yang tidak terjual atau menjadi usang/kuno, rusak atau menurun harga jualnya, dapat dikembalikan kepada pengamanat.

   b. Kebutuhan Modal Kerja yang Lebih Kecil

      Komisioner tidak berhutang dan tidak melakukan pembayaran atas barang sampai barang terbut terjual. Jadi, modal yang dibutuhkan komisioner akan lebih kecil bila barang tersebut diperoleh dengan konsinyasi.

Menurut L.Suparwoto (2002:202) baik pengamanat maupun komisioner mengadakan perjanjian konsinyasi karena beberapa alasan sebagai berikut:

> ”1. Alasan Pengamanat:
>
> a. Barang akan cepat dikenal oleh konsumen atau masyarakat.
> b. Daerah pemasaran akan menjadi semakin luas.
> c. Jaminan akan kembalinya barang tetap terjamin.
>
> 2. Alasan Komisioner
>
> a. Terhindar dari kerugian karena barang tidak laku, barang rusak ataupun fluktuasi harga.
> b. Menghemat kebutuhan modal.
> c. Menghemat biaya karena sebagian ditanggung oleh pengamanat”.

Adapun penjelasan mengenai keuntungan penjualan konsinyasi bagi pihak pengamanat dan komisioner yang dikemukakan di atas adalah sebagai berikut:

1. Alasan Pengamanat:

   a. Barang Akan Cepat Dikenal oleh Konsumen atau Masyarakat

      Barang milik pengamanat akan lebih cepat dikenal oleh konsumen atau masyarakat karena daerah pemasaran produk semakin luas.

   b. Daerah Pemasaran akan Menjadi Semakin Luas

Daerah pemasaran produk milik pengamanat akan semakin luas karena banyak pihak komisioner yang bersedia menerima produk milik pengamanat untuk dijual kepada konsumen atau masyarakat.

c. Jaminan Kembalinya Barang Tetap Terjamin

Produk milik pengamanat yang tidak berhasil terjual dapat diambil kembali oleh pengamanat. Atau apabila pihak komisioner mengalami kebangkrutan, maka pihak pengamanat dapat mengambilnya kembali tanpa adanya tuntutan dari pihak komisioner karena hak milik atas barang-barang tersebut masih berada di tangan pihak pengamanat.

2. Alasan Komisioner:

a. Terhindar dari kerugian karena barang tidak laku, barang rusak ataupun fluktuasi harga.

Komisioner akan terhindar dari masalah kerugian yang disebabkan oleh barang tidak laku, barang rusak ataupun fluktuasi harga. Hal ini disebabkan karena pihak komisioner dapat mengembalikan barang-barang tersebut kepada pihak pengamanat.

b. Menghemat Kebutuhan Modal

Komisioner hanya membutuhkan modal yang sedikit karena pihak komisioner hanya menyediakan tempat untuk melakukan penjualan. Sedangkan barang-barang yang akan dijual oleh pihak komisioner disediakan oleh pihak pengamanat.

c. Menghemat Biaya Karena Sebagian Ditanggung oleh Pengamanat

Biaya-biaya yang akan keluar saat pelaksanaan penjualan barang-barang konsinyasi ditanggung oleh pihak pengamanat, kalaupun pihak komisioner membayarkan biaya-biaya tersebut tetapi pada akhirnya akan mendapatkan penggantian atas biaya-biaya tersebut oleh pihak pengamanat.

2.1.2.4 Perjanjian Konsinyasi

Dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun suatu kontrak (perjanjian) tertulis yang menunjukkan hubungan antara pihak yang menyerahkan dan pihak yang menerima dalam hal-hal lain yang mencakup: syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak konsinyi kepada *costumers*, biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak pengamanat, komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisioner, pemeliharaan dan penanganan persediaan barang-barang konsinyasi dan hasil penjualan barang-barang konsinyasi, pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner, dan laporan yang harus dikirimkan oleh pihak komisioner.

Pada umumnya, sebelum barang-barang diserahkan dengan konsinyasi suatu perjanjian tertulis yang lengkap dan jelas antara pihak pengamanat dengan pihak komisioner dibuat untuk menghindari persengketaan dikemudian hari

Menurut Dewi Ratnaningsih(2002:163) kontrak perjanjian konsinyasi antara lain berisi mengenai:

> ”Kontrak perjanjian konsinyasi berisi:
> 1. Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak komisioner dan akan diganti oleh pengamanat.
> 2. Bagaimana komisi untuk komisioner harus dihitung.
> 3. Kapan komisi harus dibayarkan.
> 4. Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang.
> 5. Syarat-syarat penjualan kepada langganan.

6. Frekuensi laporan dan pembayaran komisioner kepada pengamanat.

Adapun penjelasan mengenai kontrak perjanjian konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak komisioner dan akan diganti oleh pengamanat

   Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh komisioner dalam proses penjualan barang konsinyasi akan diganti oleh pengamanat.
2. Bagaimana komisi untuk komisioner harus dihitung

   Dalam hal ini besar komisi yang akan diperoleh oleh komisioner akan diperhitungkan oleh pengamanat.
3. Kapan komisi harus dibayar

   Pihak pengamanat dan komisioner akan menentukan tanggal pembayaran komisi atas hasil penjualan barang konsinyasi yang akan diberikan kepada pihak komisioner.
4. Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang

   Pihak pengamanat dan komisioner akan menentukan tanggung jawab penagihan piutang yang biasanya akan diberikan kepada komisioner. Selain itu, kerugian atas 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 olh komisioner.
5. Syarat-syarat penjualan kepada langganan

Dalam hal ini ditentukan persyaratan yang diberikan oleh pengamanat atas penjualan barang yang akan dilakukan oleh komisioner. Apakah penjualan barang konsinyasi akan dilakukan secara tunai atau kredit.

6. 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.

2.1.2.5 Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Menurut Dewi Ratnaningsih (2002:166)pada dasarnya akuntansipenjualan dengan sistem konsinyasi dapat dibedakan menjadi dua metode, yakni:

> ”1. Transaksi penjualan konsinyasi dan laba atau rugi atas penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah dengan penjualan biasa.
> 2. Transaksi penjualan konsinyasi dan lab atau rugi digabungkan dengan penjualan biasa”.

Akuntansi Pihak Pengamanat:

1. Untuk transaksi-transaksi yang dicatat secara terpisah dari penjualan biasa, maka digunakan perkiraan konsinyasi keluar (*Consigment Out*). Perkiraan ini untuk menampung perkiraan rugi laba yang ada hubungannya dengan penjualan konsinyasi.
2. Untuk transaksi-transaksi konsinyasi yang digabungkan dengan penjualan biasa, maka caranya dngan membuat rekening *sales* dikurangi COGS (untuk mencari jumlah laba yang tidak terlihat).
3. Metode pencatatan persediaan barang dagangan terdapat dua alternatif antara lain:

   a. Metode Perpetual

b. Metode Fisik.

Akuntansi Pihak Komisioner:

1. Untuk transaksi-transaksi konsinyasi yang dicatat secara terpisah, maka caranya:
   a. Konsinyasi harus membentuk rekening *Consigment In*, yaitu mencatat hubungan hutang-piutang antara komisioner dengan pngamanat.
   b. Untuk mencatat pendapatan komisioner, maka dibentuk rekening *Commision Income*.
2. Untuk transaksi-transaksi yang dicatat secara digabungkan, maka caranya:
   a. Komisioner harus membentuk rekening *Payable to Consignor*, yaitu untuk mencatat hubungan hutang-piutang antara komisioner dengan pengamanat.
   b. Laba konsinyasi tidak akan terlihat, dimana untuk mencari laba dengan cara: *sales* dikurangi *Cost Of Goods Sold* (COGS).

2.1.2.6 Pencatatan Transaksi Konsinyasi

Menurut Dewi Ratnaningsih(2002;174)menyatakan pencatatan transaksi untuk penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

”1. Pencatatan pihak Pengamanat:
a. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Terpisah
1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner.
2) Biaya pihak pengamanat yang ditetapkan pada konsinyasi.
3) Biaya pihak komisioner yang ditetapkan pada konsinyasi.
4) Penjualan oleh pihak komisioner.
5) Pembebanan komisi oleh pihak komisioner.
6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner.
b. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Digabungkan
1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner.
2) Biaya pihak pengamanat yang ditetapkan pada konsinyasi.
3) Biaya pihak komisioner yang ditetapkan pada konsinyasi.
4) Penjualan oleh pihak komisioner.

5) Pembebanan komisi oleh pihak komisioner.
6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner.

2. Pencatatan Pihak Komisioner
   a. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Terpisah
      1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner.
      2) Biaya pihak pengamanat yang ditetapkan pada konsinyasi.
      3) Biaya pihak komisioner yang ditetapkan pada konsinyasi.
      4) Penjualan oleh pihak komisioner.
      5) Pembebanan komisi oleh pihak komisioner.
      6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner.
   b. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Digabungkan
      1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner.
      2) Biaya pihak pengamanat yang ditetapkan pada konsinyasi.
      3) Biaya pihak komisioner yang ditetapkan pada konsinyasi.
      4) Penjualan oleh pihak komisioner.
      5) Pembebanan komisi oleh pihak komisioner.
      6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner.

Adapun penjelasan mengenai pencatatan transaksi konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Pencatatan Pihak Pengamanat:

   a. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Terpisah

      1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner

         Pihak pengamanat membukukan penyerahan barang-barang kepada pihak pengamanat dengan mendebet perkiraan *Consigment Out* dan mengkredit perkiraan pengiriman barang konsinyasi (metode fisik) atau mengkredit perkiraan persediaan (metode perpetual). Perkiraan pengiriman barang konsinyasi ditangani sebagai suatu pos pengurang dan jumlah persediaan awal dan pembelian dalam menetapkan harga pokok barang-barang yang tersedia untuk dijual. Penyerahan barang-barang dibukukan dengan harga pokok kendati harga jual atau harga

tertentu lainnya ditetapkan pada barang-barang pada daftar yang dikirimkan pihak komisioner.

Tabel 2.1

Jurnal Penyerahan Barang-barang kepada Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment Out		Xxx	
	Inventory			xxx

2) Biaya pihak pengamanat yang ditetapkan pada konsinyasi

Pihak pengamanat membukukan biaya-biaya yang berkaitan dengan konsinyasi dengan mendebet perkiraan *Consigment Out* dan mengkredit perkiraan kas atau perkiraan passiva. Apabila perkiraan biaya semula dibebani dengan biaya yang berkaitan dengan konsinyasi, maka perkiraan *Consigment Out* didebet dan perkiraan biaya dikredit dengan jumlah yang ditetapkan pada konsinyasi

Tabel 2.2

Jurnal Biaya Pengamanat yang Ditetapkan pada Konsinyasi

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment Out		xxx	
	Cash			xxx

3) Biaya pihak komisioner yang ditetapkan pada konsinyasi

Pihak pengamanat tidak menyusun pos jurnal untuk transaksi-transaksi pihak komisioner sampai ia menerima suatu laporan dari pihak komisioner.

4) Penjualan oleh pihak komisioner

   Pihak pengamanat tidak menyusun pos jurnal untuk transaksi-transaksi pihak komisioner sampai ia menerima suatu laporan dari pihak komisioner.

5) Pembebanan komisi oleh pihak komisioner

   Pihak pengamanat tidak menyusun pos jurnal untuk transaksi-transaksi pihak komisioner sampai ia menerima suatu laporan dari pihak komisioner.

6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner

   Pada waktu pihak pengamanat menerima laporan penjualan konsinyasi, perkiraan kas didebet sebesar uang kas yang dikirmkan, perkiraan *Consigment Out* didebet untuk total biaya yang dibebankan pada perkiraan pengamanat oleh pihak komisioner, dan perkiraan *Consigment Out* dikredit sebesar hasil penjualan bruto yang dilaporkan oleh pihak komisioner. Dapat juga perkiraan kas didebet dan perkiraan *Consigment Out* dikredit secesar hasil penjualan konsinyasi netto.

Tabel 2.3
Jurnal Pengiriman Uang Kas dan Laporan Penjualan Konsinyasi oleh Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Cash		xxx	
	Consigment Out			xxx

Apabila semua barang konsinyasi terjual seluruhnya, maka perkiraan konsinyasi menunjukkan hasil neto dari transaksi-transaksi konsinyasi; saldo kredit menunjukkan bahwa pendapatan konsinyasi melebihi biaya konsinyasi yang menghasilkan laba, sedangkan saldo debet menunjukkan keadaan sebaliknya, yang menimbulkan kerugian.

Tabel 2.4
Jurnal Pendapatan Konsinyasi

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Cash/Account Receivable		xxx	
	Consigment Out(beban)		xxx	
	Down Payment from Consignee		xxx	
	Consigment Out (penjualan)			xxx

b. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Digabungkan

1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner

Apabila pengamanat tidak menyelenggarakan pencatatan dengan metode perpetual, maka penyerahan barang-barang kepada komisioner dibukukan dengan sebuah pos jurnal memo dalam buku jurnal. Sebuah catatan pelengkap harus diselenggarakan yang menunjukkan semua perincian bertalian dengan barang-barang konsinyasi.

Tabel 2.5
Jurnal Penyerahan Barang-barang kepada Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment Inventory		xxx	
	Inventory(metode fisik)			xxx
	Inventory (metode perpetual)			xxx

2) Biaya pihak pengamanat yang ditetapkan pada konsinyasi

   Perkiraan-perkiraan biasa dibebani dengan biaya-biaya konsinyasi, tanpa pemisahan antara biaya-biaya konsinyasi dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan biasa.

3) Biaya pihak komisioner yang ditetapkan pada konsinyasi

   Pihak pengamanat tidak menyusun pos jurnal untuk transaksi-transaksi pihak komisioner sampai ia menerima suatu laporan dari pihak komisioner.

4) Penjualan oleh pihak komisioner

   Pihak pengamanat tidak menyusun pos jurnal untuk transaksi-transaksi pihak komisioner sampai ia menerima suatu laporan dari pihak komisioner.

5) Biaya komisi oleh pihak komisioner

   Pihak pengamanat tidak menyusun pos jurnal untuk transaksi-transaksi pihak komisioner sampai ia menerima suatu laporan dari pihak komisioner.

6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner

   Apabila pengamanat menerima laporan penjualan konsinyasi, maka perkiraan biaya didebet sebesar biaya yang dibebankan pada perkiraan pengamanat oleh komisioner, dan perkiraan hasil penjualan dikredit untuk hasil penjualan bruto yang dilaporkan komisioner. Jika diselenggarakan metode perpetual maka saldo harga pokok penjualan

dalam buku-buku yang berkaitan dengan penjualan biasa harus dinaikkan dengan harga pokok penjualan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi, dengan pos jurnal sebagai berikut:

Tabel 2.6
Jurnal Pengiriman Uang Kas dan Laporan Penjualan Konsinyasi oleh Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Cost of Goods Sold (*COGS*)		xxx	
	Consigment Inventory			xxx

Berdasarkan teori tentang transaksi di atas, berikut disajikan dalam bentuk tabel:

Tabel 2.7
Jurnal Pencatatan Transaksi Penjualan Konsinyasi

NO	TRANSAKSI	LABA DICATAT TERPISAH	LABA DICATAT DIGABUNGKAN
1.	Saat mengirimkan barang ke komisioner	*Consigment out* *Inventory*	*Consigment inventory* *Inventory*
2.	Saat membayar biaya pengiriman	*Consigment out* *Cash*	*Expense* *Cash*
3.	Saat menerima uang muka	*Cash* *Down payment from Consignee*	*Cash* *Down payment from Consignee*
4.	Saat menerima retur barang	*Inventory* *Consigment inventory*	*Inventory* *Consigment inventory*
5.	Saat mencatat laporan penjualan barang konsinyasi dan penerimaan uang	*Cash* *Down payment from Consignee* *Consigment out* *Consigment out*	*Cash* *Down payment from Consignee* *Expenses* *Sales* **Mencatat Harga Pokok Penjualan barang konsinyasi:** *COGS* *Consigment inventory* **Mencatat beban pengangkutan masuk yang menambah Harga Pokok Penjualan:** *COGS* *Freigh- in*
6.	Mencatat laba penjualan konsinyasi	*Consigment out* *Gain/Loss Consigment* *Sales*	*No Entry*

2. Pencatatan Pihak Komisioner

   a. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Terpisah:

      1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner

         Disini komisioner mencatat penerimaan barang-barang konsinyasi dengan suatu memorandum dalam buku jurnal atau dalam sebuah buku tersendiri.

      2) Biaya pihak pengamanat ditetapkan pada konsinyasi

         Pihak komisioner tidak terpengaruh oleh transaksi-transaksi pihak pengamanat.

      3) Biaya pihak komisioner ditetapkan pada konsinyasi

         Pihak komisioner mencatat biaya-biaya yang harus ditutup oleh pengamanat dengan mendebet *Consigment In* dan mengkredit perkiraan aktiva atau passiva yang bersangkutan.

Tabel 2.8
Jurnal Biaya Pihak Komisioner Ditetapkan pada Konsinyasi

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment In		xxx	
	Cash/Account Payable			Xxx

      4) Penjualan oleh pihak komisioner

         Pihak komisioner mencatat penjualan konsinyasi dengan mendebet perkiraan aktiva atau passiva yang bersangkutan dan mengkredit *Consigment In*.

Tabel 2.9
Jurnal Penjualan oleh Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Cash/Account Receivable		xxx	
	Consigment In			Xxx

5) Komisi atau laba akanan bagi komisioner

Pihak komisioner membukukan komisi atau laba atas penjualan konsinyasi dengan mendebet perkiraan *Consigment In* dan mengkredit perkiraan pendapatan yang bersangkutan. Setelah komisi atau laba ini dibukukan, kemudian saldo kredit dalam perkiraan *Consigment In* menunjukkan jumlah yang masuh harus dibayar kepada pihak pengamanat dalam penyelesaian akhir.

Tabel 2.10
Jurnal Komisi atau Laba bagi Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment In		xxx	
	Commision of Consigment Income			Xxx

6) Penerimaan uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner

Komisioner membukukan penerimaan uang kas kepada pengamanat dengan mendebet perkiraan *Consigment In* dan mengkredit perkiraan kas. Jika pembayaran ini menyangkut seluruh jumlah yang terutang, maka pos jurnal untuk membukukan pembayaran ini menutup perkiraan *Consigment In*.

Tabel 2.11
Jurnal Penerimaan Uang Kas dan Laporan Penjualan Konsinyasi oleh Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment In		xxx	
	Down Payment to Consignor			Xxx
	Cash			Xxx

b. Jika Laba Konsinyasi Dicatat Secara Digabungkan

1) Penyerahan barang-barang kepada pihak komisioner

Pihak komisioner membukukan barang-barang konsinyasi dengan pos jurnal memo (randum).

2) Biaya pihak pengamanat ditetapkan pada konsinyasi

Pihak komisioner tidak dipengaruhi oleh transaksi-transaksi pihak pengamanat.

3) Biaya pihak komisioner ditetapkan pada konsinyasi

Pihak komisioner mendebet perkiraan pihak pengamanat untuk biaya-biaya yang harus dibebankan pada pihak pengamanat dan mengkredit perkiraan aktiva atau perkiraan passiva yang bersangkutan atau perkiraan biaya jika biaya dilakukan semula dalam perkiraan biaya.

Tabel 2.12
Jurnal Biaya Pihak Komisioner Ditetapkan pada Konsinyasi

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Consigment In		xxx	
	Cash/Account Payable			Xxx

4) Penjualan oleh pihak komisioner

Komisioner mencatat penjualan konsinyasi seperti penjualan biasa, masing-masing pos jurnal hasil penjualan diserta dengan sebuah pos jurnal untuk membukukan biaya yang dikeluarkan oleh pihak pengamanat untuk barang-barang yang dijual; perkiraan pembelian atau perkiraan harga pokok penjualan didebet dan perkiraan pengamanat dikredit.

Tabel 2.13
Jurnal Penjualan oleh Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Cash/Account Receivable		xxx	
	Consigment In			Xxx

5) Komisi atau laba bagi pihak komisioner

Pihak komisioner tidak membuat pos jurnal untuk komisi atau laba atas penjualan konsinyasi. Pendapatan atas penjualan konsinyasi akan tergambar dalam laba bruto pihak komisioner sebagai akibat dari pos-pos jurnal yang dibuat tadi.

6) Pengiriman uang kas dan laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner

Pihak komisioner membukukan pembayaran-pembayaran kepada pengamanat dengan mendebet perkiraan pengamanat dan mengkredit perkiraan kas.

Tabel 2.14
Jurnal Pengiriman Uang Kas dan Laporan Penjualan Konsinyasi oleh Pihak Komisioner

Tgl	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Payable to Consignor		xxx	
	Down Payment to Consignor			Xxx
	Cash			Xxx

2.1.2.7 Hutang Konsinyasi

MenurutAbdul Halim (2003:117) menyatakan bahwa hutang konsinyasi adalah:

> ”Hutang merupakan pengorbanan ekonomis yang wajib dilakukan oleh perusahaan dimasa yang akan datang dalam bentuk penyusutan aktiva atau pemberian jasa yang disebabkan oleh tindakan atau transaksi pada masa sebelumnya”.

Hutang konsinyasi akan timbul bila pada akhir suatu periode akuntansi, pada saat pihak komisioner belum selesai seluruhnya sehingga menunjukkan adanya kewajiban pihak komisioner kepada pihak pengamanat.

Berikut akuntansi yang dilakukan oleh komisioner maupun pihak pengamanat untuk konsinyasi yang tidak diselesaikan dengan tuntas:

1. Catatan-catatan Pihak Komisioner:
   a. Jika laba konsinyasi dicatat secara terpisah

      Pihak komisioner harus menetapkan pendapatan atas penjualan konsinyasisebelum ikhtisar keuangan disusun pada tiap akhir periode dengan mendebet perkiraan *Consigment In* dan mengkredit perkiraan pendapatan untuk komisi atau laba atas penjualan konsinyasi sampai dengan tanggal itu. Suatu saldo kredit dalam perkiraan *Consigment In* setelah pos jurnal ini menunjukkan bahwa hasil penjualan konsinyasi

melebihi biaya-biaya bagi pihak pengamanat, yang menimbulkan suatu kewajiban kepada pihak pengamanat; saldo kredit dicantumkan dalam (daftar) neraca sebagai utang lancar. Sedangkan saldo debet dalam perkiraan *Consigment In* menunjukkan bahwa hasil dari penjualan konsinyasi lebih kecil daripada biaya-biaya bagi pihak pengamanat. Pihak komisioner dapat menuntut penggantian kepada pihak pengamanat, jumlah ini jika tidak tertutup dengan penjualan konsinyasi berikutnya. Saldo debet dicantumkan dalam neraca pada perkiraan *Consigment In* sebagai piutang lancar.

b. Jika laba konsinyasi dicatat digabungkan

Tidak dibutuhkan penyusunan pos jurnal pada akhir periode jika pos-pos jurnal telah dibuat pada waktu barang-barang konsinyasi dijual, yang menetapkan pembelian atau harga pokok penjualan dan kewajiban kepada pihak pengamanat. Saldo kredit dalam perkiraan pengamanat pada akhir periode dicantumkan dalam neraca sebagai utang lancar, sedangkan saldo debet dicantumkan sebagai piutang lancar.

2. Catatan-catatan Pihak Pengamanat:

a. Jika laba konsinyasi dicatat secara terpisah

Pihak pengamanat membutuhkan laporan penjualan konsinyasi (*Account Sales*) pada akhir periode fiskalnya sendiri agar ia dapat menimbulkan laba rugi atas penjualan konsinyasi sampai dengan tanggal itu. Data-data yang tercantum dalam laporan penjualan konsinyasi dicatat dengan cara biasa. Kemudian perkiraan *Consigment Out* menunjukkan biaya-biaya yang

ditetapkan pada konsinyasi dan pendapatan dari penjualan konsinyasi. Laba atas penjualan konsinyasi sampai dengan tanggal itu, sekarang harus dipindahkan dari perkiraan *Consigment Out*; pemindahbukuan ini menyebabkan perkiraan itu mengandung saldo debet, yang menyatakan biaya-biaya yang dibebankan pada barang konsinyasi yang belum terjual. Saldo dalam perkiraan *Consigment Out* dicantumkan dalam neraca sebagai bagian dari persediaan-persediaan perusahaan.

b. Jika laba konsinyasi dicatat digabungkan

Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak komisioner dan yang dibebankan pada hasil penjualan ditetapkan dalam buku-buku pengamanat dengan mendebet perkiraan-perkiraan yang bersangkutan.

Akan tetapi, apabila barang konsinyasi belum terjual seluruhnya pada akhir periode fiskal, maka biaya-biaya yang ditetapkan pada barang konsinyasi yang belum terjual harus ditangguhkan.

Data-data dalam penjualan konsinyasi dianalisa dalam sebuah pos jurnal mejemuk sebagai berikut:

Tabel 2.15
Jurnal Pencatatan Transaksi Penjualan Konsinyasi

Tgl.	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
	Cash (Jumlah yang dikirimkan oleh komisioner)		xxx	
	Account Receivable (Jumlah yang masih harus diterima oleh komisioner)		xxx	
	Expenses (Biaya yang dikeluarkan oleh komisioner atas barang yang telah terjual)		xxx	
	Consigment Inventory (Biaya komisioner atas barang yang belum terjual)		xxx	
	Sales of Consigment (Total hasil penjualan konsinyasi)			Xxx

Berdasarkan keterangan di atas, maka transaksi-transaksi tersebut dapat disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 2.16
Jurnal Pencatatan Transaksi Penjualan Konsinyasi

NO	TRANSAKSI	LABA DICATAT TERPISAH	LABA DICATAT DIGABUNGKAN
1.	Saat menerima barang dari pengamanat	*No Entry*	*No Entry*
2.	Saat Komisioner biaya kuli	*Consigment in* *Cash*	*Consigment in* *Cash*
3.	Saat komisioner membayar uang muka	*Down payment to Consignor* *Cash*	*Down payment to Consignor* *Cash*
4.	Saat komisioner menjual barang	*Acc. Receivable/Cash* *Consigment in*	*Acc. Receivable/Cash* *Sales*
5.	Saat komisioner membayar biaya pengiriman kepada pembeli	*Consigment in* *Cash*	*Payable to Consignor* *Cash*
6.	Saat komisioner meretur barang	*No Entry*	*No Entry*
7.	Saat komisioner membayar retur	*Consigment in* *Cash*	*Payable to Consignor* *Cash*
8.	Saat mencatat laporan penjualan konsinyasi dan penyerahan uang	*Consigment in* *Down payment to Consignor* *Cash*	*Payable to Consignor* *Down payment to Consignor* *Cash* **Mencatat harga pokok penjualan barang komisi:** *COGS* *Inventory*

2.2 Kerangka Pemikiran

Penjualan merupakan salah satu kegiatan terpenting dalam setiap perusahaan karena dari penjualan ini perusahaan akan memperoleh laba setelah dikurangi biaya-biaya yang di gunakan untuk kelangsungan hidup perusahaaan maka dari itu aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan yang sangat di perlukan oleh setiap perusahaan.

Pengertian penjualan menurut Mulyadi (2001:202) menyatakan sebagai berikut:

"penjualan adalah kegiatan berupa menjual barang dan jasa, baik dilakukan secara kredit maupun secara tunai."

Sedangkan menurut Soemarso S.R (2002:160) menyatakan bahwa penjualan adalah:

"penjualan adalah transaksi antara perusahaan dagang dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva."

Dari definisi tersebut dapat di simpulkan bahwa penjualan merupakan kegiaatan terpenting dalam perusahaan untuk mendapatkan laba atas penjualan barang atau jasa yang di lakukan atara dua belah pihak (pembeli dan penjual) yang dapat dilakukan secara tunai maupun kredit.

Konsinyasi adalah sistem penjualan sederhana yang dilakukan oleh setiap orang dengan cara menitipkan barang kepada orang atau perusahaan yang melakukan usaha dagang menggunakan surat perjanjian tertentu yang disepakati kedua belah pihak.

Sedangkan penjulan konsinyasi menurut oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt dan Terry D. Warfield (2002:4) menyatakan bahwa:

> "Konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada ditangan pemilik sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual".

Maka dari definisi diatas bahwa pengertian konsinyasi dapat ditarik kesimpulan bahwa konsinyasi merupakan sistem penjualan dimana pihak pemilik

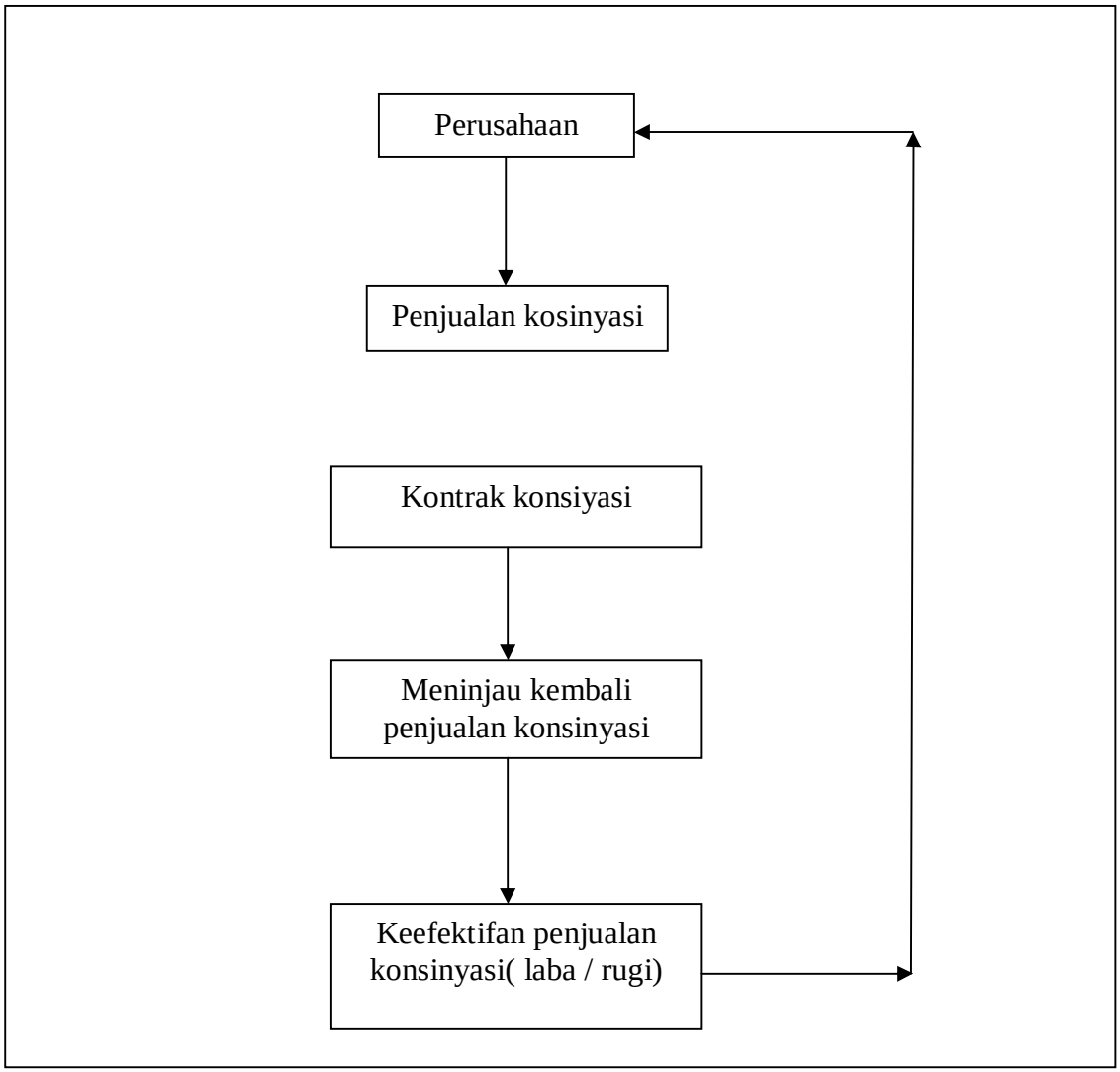
barang dagangan (*Consignor*) menyerahkan barang dagangannya kepada pihak lain (*Consignee*) selaku agen penjual.

ABBY merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan perlengkapan bayi. Di dalam aktivitas penjualannya, masih terdapat hal - hal yang harus dibenahi, Salah satunya adalah dalam hal penjualan. Mekanisme penjualan yang selama ini dilakukan oleh perusahaan ABBY masih belum mampu mencapai target yang di harapkan. Menurut Yani selaku pemimpin perusahaan bahwa aktivitas penjualan terutama penjualan konsinyasi masih kurang efektif, hal tersebut dapat dilihat pada setiap barang dagang yang di titipkan kepada pihak konsiyee, hasilnya masih belum sesuai dengan target yang diharapkan oleh perusahaan dan mekanisme pencatatan penjualan konsinyasi masih belum baik.

Maka dari itu penulis akan meninjau data yang diperoleh dengan cara

1. Mengukur keefektifan prosedur penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh PT.ABBY
2. Mempelajari mekanisme pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan PT. ABBY

Maka untuk lebih jelasnya berdasarkan uraian diatas,dapat digambarkan skematik sebagai berikut:



Gambar 2.1

Kerangka pemikiran