

**PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA
PADA PENJUALAN KONSINYASI
STUDI KASUS PADA UNIT USAHA APIARI PRAMUKA
JAKARTA**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Penulis :

JOHN SUMARSONO

**NIM : 94 2114 001
NIRM : 940051121303120001**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
1998**

**PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA
PADA PENJUALAN KONSINYASI**

Kasus pada Unit Usaha Apiari Pramuka
Komplek Wiladatika Cibubur
Jakarta

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi

Oleh :

John Sumarsono

No. Mhs : 94 2114 001

NIRM : 9400511213031120001

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA

1998

Skripsi

PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA
PADA PENJUALAN KONSINYASI

Oleh :

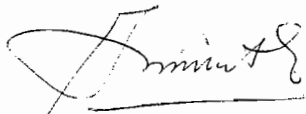
John Sumarsono

NIM : 94 2114 001

NIRM : 94005112130120001

Telah disetujui oleh:

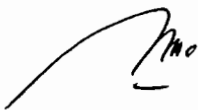
Pembimbing I



Dra. Ninik Yudianti, M.Acc

Tanggal, 24-10-1998

Pembimbing II



Drs. H.Herry Maridjo, M.Si.

Tanggal, 24-10-1998

S k r i p s i

**PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA
PADA PENJUALAN KONSINYASI**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

John Sumarsono

NIM : 94 2114 001

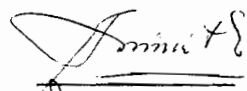




NIRM : 940051121303120001

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

pada tanggal 24 Oktober 1998

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.	
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, MBA.	
Anggota	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.	
Anggota	Drs. H. Herry Maridjo, M.Si.	
Anggota	Drs. H. Suseno TW., MS	

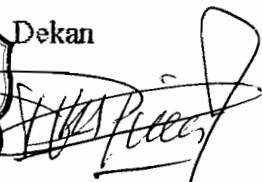
Yogyakarta, 28 Oktober 1998

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan




(Drs. Th. Gieles, S.I.)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**Qui, in lacrimis seminant
in gaudio metent.**

**“Siapa yang menabur dengan airmata
akan menuai dengan bahagia”.**

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

Orang tua yang kusayangi

Kakak-kakakku : Marcellus, Marce dan Anselmus Lado, Frans

Fransisca, Susana dan Ben

Keponakanku : Dito, Rina, Tio

Stefani Puji Lestari yang kukasihi.

ABSTRAK

PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA PADA PENJUALAN KONSINYASI UNIT USAHA APIARI PRAMUKA

John Sumarsono

Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta 1998

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan pencatatan dan pengakuan laba pada penjualan konsinyasi di Unit Usaha APIARI PRAMUKA dengan teori yang ada pada buku-buku literatur.

Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu teknik wawancara, observasi dan dokumentasi untuk mendapatkan data-data mengenai pencatatan dan pengakuan laba dalam penjualan konsinyasi. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni sampai Juli 1998, data-data yang diperoleh dari hasil penelitian yang tersebut dianalisis dengan cara membandingkan antara kajian menurut teori dengan kajian menurut Unit Usaha APIARI PRAMUKA

Berdasarkan hasil penelitian, analisis data dan pembahasan diperoleh hasil bahwa ada persamaan-persamaan dan perbedaan-perbedaan antara kajian teori dengan praktek, yaitu :

- Pada masalah pertama mengenai faktor-faktor pemilihan penjualan konsinyasi antara teori dengan praktek ada persamaan. Menurut kajian teori faktor-faktor yang menjadi alasan dalam pemilihan penjualan konsinyasi adalah faktor produk, faktor pesaing, faktor saluran distribusi, dan pemilik toko (komisioner), sedangkan dalam prakteknya Unit Usaha APIARI PRAMUKA juga memperhatikan faktor-faktor tersebut.
- Pada masalah kedua mengenai prosedur pelaksanaan dan pengawasan terhadap sistem penjualan konsinyasi antara teori dengan praktek ada persamaan. Prosedur penjualan konsinyasi menurut kajian teori biasanya dimulai dengan adanya kontrak perjanjian antara pengamanat dan komisioner Prakteknya Unit Usaha APIARI PRAMUKA membuat kontrak perjanjian dengan komisioner.
- Pada masalah ketiga mengenai pencatatan dan pengakuan laba pada penjualan konsinyasi antara teori dan praktek ada persamaan. Pencatatan dari sistem penjualan konsinyasi menurut teori seperti kas sebesar Rp. 750.000,00, persediaan barang jadi sebesar Rp. 3.400.000,00 sudah dicatat dengan benar oleh Unit Usaha. Perbedaan teori dan praktek adalah piutang menurut teori belum boleh diakui tetapi perusahaan mengakui adanya piutang sebesar Rp. 3.700.000,00. Untuk pencatatan persediaan barang konsinyasi seharusnya sebesar Rp. 2.800.000,00 tetapi Unit Usaha tidak melakukan pencatatan karena Unit Usaha menganggap telah terjadi penjualan. Untuk penjualan menurut teori sebesar Rp. 750.000,00 tetapi Unit Usaha mengakui penjualan sebesar Rp. 4.450.000,00 sedangkan pencatatan harga pokok penjualan menurut teori sebesar Rp. 600.000,00 tetapi Unit Usaha mencatat sebesar Rp. 3.400.000,00. Karena keliru dalam mengakui penjualan dan harga pokok penjualan berakibat pengakuan laba yang dicatat oleh Unit Usaha terlalu besar. Menurut teori, laba yang seharusnya dicatat oleh Unit Usaha sebesar Rp. 150.000,00 tetapi Unit Usaha mencatat sebesar Rp. 1.050.000,00.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 28 Oktober 1998

Penulis

John Sumarsono

ABSTRACT
RECORDING AND PROFIT RECOGNITION OF
CONSIGNMENT SALES IN APIARI PRAMUKA COMPANY

John Sumarsono
Sanata Dharma University
Yogyakarta, 1998

This research is intended to know the differences between recording and profit recognition in consignment sales in APIARI PRAMUKA Company, as compared with current theory.

This is a case study research. The data about recording and profit recognition in consignment sales were gathered by using interview, observation, and documentation techniques. The data gathered from the study which was done in June up to July 1998 are analyzed by comparing the company's practice with the existing theory

Base on the data analysis and discussion, it was concluded that the recording and profit recognition show some similarities and some differences between theory and practice. They are :

- On the first problem, there is similarity as regards the motives of choosing consignment sales, which are : the condition of products, competitors, distribution, and the consignee. In practice APIARI PRAMUKA Company also attends to those factors.
- On the second problem, the consignment system of sales uses the same procedures in implementation and controlling. Theoretically the procedure of consignment sales is usually started by signing a contract between consignor and consignee. And in practice APIARI PRAMUKA does the same as well.
- On the third problem APIARI PRAMUKA Company applies the method of recording and profit recognition in consignment sales according to the theory. Records like cash Rp 750.000,00 from consignment sales, and finished goods inventory Rp 3.400.000,00 have been done correctly in APIARI PRAMUKA Company. The difference between theory and practice in this case is that accounts receivable should not be recognised yet but the APIARI PRAMUKA has recognised it at Rp 3.700.000,00. For inventory on consignment should be Rp 2.800.000,00. This happened because the APIARI PRAMUKA did not make a record, for they are of the opinion that there has already been a sale. Theoretically the amount of sales should be Rp 750.000,00 but APIARI PRAMUKA recorded it as Rp 3.400.000,00. Since there is a mistake in the accounting of sales and cost of goods sold, profit recognition in APIARI PRAMUKA is overestimated. It should be Rp 150.000,00 but APIARI PRAMUKA made it Rp 1.050.000,00.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Pengasih atas segala rahmat dan berkah yang dilimpahkan-Nya sehingga penulisan skripsi yang berjudul **“PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA PADA PENJUALAN KONSINYASI Unit Usaha APIARI PRAMUKA ”** selesai dengan baik.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, petunjuk dan nasehat dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menghaturkan ucapan terima kasih kepada :

- Drs. Th. Gieles, S.J, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc, selaku dosen pembimbing 1, yang dengan teliti dan sabar membimbing penulis hingga selesainya skripsi ini.
- Drs. H. Herry Maridjo, M.Si., selaku dosen pembimbing II, yang telah memberi petunjuk dan pengarahan untuk penyempurnaan skripsi ini.
- Fr. Reni Retno Anggraini, S.E, Akt, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- M. Trisnawati Rahayu, S.E., Akt, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

- Bapak Nuroclman, selaku Kabag Umum / Personalia yang telah memberi ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
- Segenap karyawan Unit Usaha APIARI PRAMUKA yang menerima penulis dengan ramah selama penelitian.
- Orang tua yang selalu memberikan dorongan semangat dan doa kepada penulis.
- Kakak-kakak dan sahabat-sahabat, yang telah memberikan masukan dan motivasi kepada penulis.
- Bapak/Ibu Dosen dan para petugas perpustakaan maupun petugas lab FE Universitas Sanata Dharma yogyakarta, baik langsung/tidak langsung yang telah memberikan bantuan selama penulisan skripsi ini.
- Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Sanata Dharma serta semua pihak yang tidak bisa disebut satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis mengakui bahwa dalam penulisan skripsi ini banyak kekurangan serta kelemahan yang disebabkan oleh terbatasnya tenaga, waktu dan biaya. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Yogyakarta, Oktober 1998

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBNG	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Penjualan Konsinyasi.....	7
B. Faktor Pemilihan Penjualan Konsinyasi.....	9
C. Masalah Akuntansi bagi Pengamanat.....	10
D. Masalah Akuntansi untuk Perjanjian Penjualan Konsinyasi yang Belum Selesai	11
E. Prosedur Penjualan Konsinyasi.....	12
F. Hak dan Kewajiban Pengamanat dan Komisioner.....	14
G. Prinsip Pengakuan Pendapatan.....	17
H. Sistem Pencatatan Transaksi Penjualan Konsinyasi.....	21

I. Laporan Laba Rugi Berjalan.....	25
J. Konsep Laba untuk Laporan Keuangan.....	26
K. Asumsi Dasar Pencatatan Berdasarkan PSAK.....	28
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	30
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	30
D. Data yang Dicari.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Latar Belakang Unit Usaha APIARI.....	35
B. Pokok-pokok Organisasi	38
C. Susunan Organisasi.....	45
D. Pembagian Tugas dan Tanggungjawab.....	46
E. Struktur Organisasi.....	49
F. Kegiatan Usaha.....	52
G. Cara-cara penjualan konsinyasi.....	55
BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Faktor-faktor Pemilihan Sistem Penjualan Konsinyasi.....	57
B. Prosedur Pelaksanaan dan Peangawasan terhadap Sistem Penjualan Konsinyasi.....	60
C. Evaluasi terhadap Prosedur Pencatatan Penjualan Konsinyasi.....	66
BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	85
Daftar Pustaka.....	87
Daftar Lampiran.....	88
Daftar Riwayat Hidup.....	90

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi Unit Usaha APIARI.....	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan yang didirikan pada dasarnya mempunyai suatu tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang cukup guna mempertahankan kelangsungan hidupnya dan memberikan nilai tambah berupa kemakmuran bagi pemiliknya. Perusahaan dapat memperoleh laba dari aktifitas operasi yang dilakukannya.

Berbagai bentuk penghasilan yang dapat diperoleh perusahaan tergantung dari jenis usaha yang dilakukan seperti perusahaan dagang akan memperoleh penghasilan dari penjualan berupa barang dagang sedangkan perusahaan jasa kantor akuntan publik memperoleh penghasilan dari penjualan berupa jasa auditor atau jasa akuntansi.

Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat tercapai apabila perusahaan tersebut beroperasi dengan efektif dan efisien. Berbagai usaha yang dilakukan perusahaan akan menentukan tercapai tidaknya tingkat laba yang diharapkan. Namun untuk memperoleh laba yang diharapkan perusahaan tidak terlepas dari faktor-faktor ekstern dan intern. Maka yang perlu mendapat perhatian diantaranya adalah besarnya tingkat penjualan barang dan jasa yang dapat dilakukan oleh perusahaan, tingkat persaingan perusahaan, besarnya pangsa pasar yang dimiliki oleh perusahaan dan lain-lain. Dari faktor-faktor tersebut yang menjadi penentu sebagai pengukur atas keberhasilan perusahaan untuk dapat memperoleh laba yang diharapkan adalah besarnya tingkat penjualan yang dapat diperoleh perusahaan.



Bentuk penjualan dan kebijakan penjualan yang dipilih oleh setiap perusahaan berbeda-beda selain tergantung dari faktor-faktor di atas, juga tergantung atas produk yang dijual dan konsumen yang dihadapi. Bentuk penjualan dapat berupa penjualan tunai, angsuran atau cicilan, sewa jual, penjualan melalui agen, penjualan konsinyasi dan lain-lain.

Setiap bentuk penjualan tersebut memerlukan penanganan pencatatan akuntansi yang berbeda baik dari segi standar akuntansi yang berlaku atau antar periode, agar laporan yang dihasilkan dari penjualan tidak menyesatkan dan penjualan dilaporkan secara tepat waktu dan tepat isi yang pada akhirnya akan berpengaruh atas kebenaran laba operasi yang dicapai.

Salah satu bentuk penjualan yang memerlukan bentuk penanganan khusus dan dipisahkan dari penjualan biasa adalah penjualan konsinyasi, di mana dengan penjualan konsinyasi perusahaan dapat mengurangi atau memperkecil biaya-biaya penjualan, tenaga kerja dan produk-produk baru dapat dengan cepat dikenal oleh konsumen. Berbagai hal yang ditimbulkan dari sistem penjualan konsinyasi yang perlu mendapat perhatian diantaranya adalah pencatatan saat barang dikirim, biaya-biaya yang dikeluarkan, pengakuan penjualan pada periode yang tepat, agar besar penjualan konsinyasi dan penentuan laba dari penjualan konsinyasi dapat dilaporkan dengan tepat. Dari alasan-alasan tersebut maka penulis tertarik untuk mengambil masalah penjualan konsinyasi sebagai pokok utama pembahasannya dalam skripsi ini.

B. Batasan Masalah

Dalam hal ini penulis hanya membatasi masalah dari segi pengamanat dan pencatatan serta pengakuan laba dari penjualan konsinyasi.

C. Rumusan Masalah

1. Apa saja faktor-faktor yang menjadi pertimbangan oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA untuk memilih penjualan konsinyasi ?
2. Bagaimana prosedur pelaksanaan dan pengawasan terhadap pelaksanaan sistem penjualan konsinyasi oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA ?
3. Bagaimana prosedur pencatatan dan pengakuan penjualan konsinyasi dalam rangka penetapan laba penjualan konsinyasi ?

D. Tujuan Penelitian

1. Dapat mengetahui keuntungan dan kerugian dari pemilihan sistem penjualan konsinyasi sebagai bagian dari usaha meningkatkan penjualan perusahaan.
2. Dapat mengetahui bagaimana sistem penjualan konsinyasi tersebut dilaksanakan khususnya oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA dan sebagai bahan perbandingan bagi perusahaan lain yang melakukan penjualan yang sama.
3. Dapat menjelaskan bagaimana penyimpangan yang terjadi dari sistem pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA dibandingkan dengan sistem pencatatan akuntansi yang seharusnya dan pengaruhnya terhadap penentuan laba penjualan konsinyasi tersebut.

4. Agar dapat dijadikan bahan acuan bagi Unit Usaha APIARI PRAMUKA dalam melakukan operasi dan pencatatan atas penjualan konsinyasi sehingga penjualan konsinyasi dapat berjalan lancar, baik dari segi pelaksanaannya serta pencatatannya.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan memerlukan antara lain:

Bagi Perusahaan :

Bahan acuan bagi Unit Usaha APIARI PRAMUKA dalam melakukan operasi dan pencatatan atas penjualan konsinyasi.

Bagi Universitas :

Dapat menambah referensi perpustakaan Universitas Sanata Dharma tentang penjualan konsinyasi.

Bagi penulis :

Dapat mengetahui pelaksanaan dan permasalahan yang dihadapi dalam penjualan konsinyasi antara teori dan praktek.

F. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

Dalam bab ini penulis menguraikan secara umum tentang latar belakang

masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II : Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini penulis akan membahas secara teoritis mengenai pengertian dari penjualan konsinyasi, tujuan pemilihan penjualan konsinyasi, masalah-masalah akuntansi bagi pengamanat, masalah akuntansi untuk perjanjian penjualan konsinyasi yang belum selesai, prosedur penjualan konsinyasi, hak dan kewajiban pengamanat dan komisioner, prinsip dan cara pengakuan pendapatan, sistem pencatatan transaksi penjualan konsinyasi, laporan laba rugi berjalan, konsep laba untuk laporan keuangan, asumsi dasar pencatatan berdasarkan PSAK.

Bab III : Metodologi Penelitian

Dalam bab ini diuraikan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, analisis data.

Bab IV : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang latar belakang Unit Usaha APIARI PRAMUKA, pokok-pokok organisasi dan tugas Unit Usaha APIARI PRAMUKA, susunan organisasi Unit Usaha APIARI PRAMUKA, pembagian tugas dan tanggungjawab, struktur organisasi Unit Usaha APIARI PRAMUKA, kegiatan usaha, cara penjualan konsinyasi.

Bab V : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini akan dibahas tentang analisis data yang ditemukan dalam penelitian mengenai prosedur pencatatan dan pengakuan laba penjualan konsinyasi pada Unit Usaha APIARI PRAMUKA seperti faktor-faktor pemilihan sistem penjualan konsinyasi, prosedur pelaksanaan dan kontrol terhadap sistem penjualan konsinyasi, evaluasi terhadap prosedur pencatatan penjualan konsinyasi.

Bab VI : Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dan saran

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Penjualan Konsinyasi

Terdapat berbagai cara atau jenis penjualan yang dikenal dalam dunia usaha pada masa kini, salah satunya adalah penjualan dengan cara titip jual atau konsinyasi yaitu penjualan dengan cara menitipkan barang yang akan dijual kepada pihak lain yang bertindak sebagai pedagang perantara. Kepemilikan barang sebelum terjual tetap berada pada pihak yang menitipkan barang (*consignor*).

Penjualan Konsinyasi adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual. Hak milik dari pada barang tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Sistem penjualan konsinyasi ini dapat dipakai untuk penjualan semua jenis produk. (Widayat,1993:107).

Berkaitan dengan 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.

Pihak yang memiliki barang disebut pengamanat (*consignor*), sedangkan pihak yang dititipi untuk mengusahakan penjualan barang ini disebut Komisioner (*constignee*). Barang yang dikirim oleh pengamanat atas dasar penjualan konsinyasi disebut Barang Konsinyasi, sedangkan barang yang diterima oleh komisioner atas penjualan konsinyasi disebut sebagai Barang Komisi.

Dari sudut hukum penyerahan barang ini disebut sebagai barang titipan, dimana pihak komisioner memegang barang ini untuk dijual seperti yang dirinci dalam persetujuan yang dibuat antara pengamanat dan komisioner. Pengamanat menetapkan komisioner sebagai yang bertanggung jawab atas barang-barang ini dan juga hasil penjualannya.

Hak atas kepemilikan barang konsinyasi baru akan berpindahtangan jika barang tersebut telah terjual oleh komisioner kepada pihak konsumen, pada saat ini pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, apabila ada transaksi penjualan barang tadi kepada pihak ketiga, pihak komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi tersebut.

Di dalam transaksi konsinyasi perlakuan akuntansinya harus dibedakan dari transaksi penjualan. Ada empat hal perbedaan yang pada umumnya merupakan karakteristik dari transaksi konsinyasi yang sekaligus merupakan perbedaan perlakuan akuntansinya dengan transaksi penjualan, yaitu :

1. Karena hak milik atas barang-barang masih berada pada pengamanat, maka barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner .
2. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan,

baik bagi pengamanat maupun komisioner sampai dengan saat barang dapat dijual kepada pihak ketiga.

3. Pihak pengamanat sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai saat komisioner berhasil menjualnya kepada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak yang bersangkutan.
4. Komisioner dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu. Oleh sebab itu administrasi yang tertib harus diselenggarakan sampai dengan saat ia berhasil menjual barang tersebut ke pihak ketiga.

B. Faktor-Faktor Pemilihan Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi dipilih sebagai salah satu alternatif atas sistem penjualan yang mungkin dapat dilakukan karena penjualan konsinyasi memungkinkan tercapainya peningkatan penjualan perusahaan.

Bagi pihak pengamanat terdapat tujuan yang ingin dicapai dari penjualan konsinyasi yang juga merupakan alasan dipilihnya penjualan konsinyasi, yaitu :

- Tujuan untuk dapat memperluas daerah pemasaran suatu produk, terutama jika barang tersebut merupakan barang yang baru diproduksi dan permintaan akan produk ini tidak diketahui atau tidak pasti.

- Tujuan untuk lebih meningkatkan penjualan dengan diserahkannya barang kepada agen atau penjual yang mempunyai kekhususan untuk menjual barang tersebut.
- Tujuan untuk dapat melakukan pengontrolan harga jual dari agen, hal ini dapat tercapai karena agen atau komisioner hanya menjual dengan harga yang telah ditetapkan oleh pengamanat dan agen hanya menerima komisi atas penjualan tersebut tanpa mengambil keuntungan dari harga jual barang.

Bagi pihak komisioner, tujuan yang ingin dicapai dari pemilikan penjualan konsinyasi adalah :

- Agar sejauh mungkin terhindarkan dari kerugian atau resiko kegagalan menjual barang itu atau dari resiko menjual dengan rugi.
- Dapat menjual barang dan memperoleh penghasilan berupa komisi tanpa harus mengeluarkan modal yang besar untuk membeli barang dan memelihara barang tertentu. (Kartini, 1990 : 294)

C. Masalah Akuntansi bagi Pengamanat

Prosedur akuntansi yang akan diikuti oleh pengamanat tergantung pada :

- Rekening-rekening pembukuan atas transaksi konsinyasi (hasil penjualan, harga pokok penjualan, dan biaya-biaya yang bersangkutan) itu diselenggarakan, dalam hal ini terdapat dua alternatif sebagai berikut :
 - (1) Diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan reguler.
 - (2) Tidak diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler.

- Metode administrasi barang-barang dagangan dalam hal ini juga terdapat dua alternatif sebagai berikut :

(1) Metode *perceptual*

(2) Metode fisik

Terlepas dari apapun yang akan dipakai di antara keempat metode tersebut diatas pengamanat harus menyelenggarakan rekening "barang-barang konsinyasi" untuk setiap perjanjian konsinyasi yang diadakan. Rekening ini dapat diselenggarakan sebagai rekening kontrol untuk tiap-tiap komisioner atau satu rekening kontrol disediakan untuk transaksi konsinyasi dengan semua komisioner dan diselenggarakan rekening-rekening pembantu untuk tiap-tiap komisioner. Pada hakekatnya barang konsinyasi merupakan persediaan bagi pengamanat, rekening "barang-barang konsinyasi" diselenggarakan untuk menampung mutasi terhadap hak atas barang dagangan yang dititipkan pada komisioner. (Hadori Yunus, 1996: 150)

D. Masalah Akuntansi untuk Perjanjian Penjualan Konsinyasi yang Belum Selesai

Apabila jangka waktu perjanjian konsinyasi dan melampaui akhir periode akuntansi, sedang belum seluruhnya barang-barang konsinyasi berhasil dijual oleh komisioner maka diperlukan adanya penyesuaian terhadap biaya-biaya yang bersangkutan dan terikat pada produk yang belum terjual. Biaya-biaya yang terikat pada sebagian produk yang belum terjual baik yang berasal dari pihak pengamanat sendiri maupun biaya yang dibebankan oleh komisioner harus ditanggihkan pembebanannya dari pendapatan dalam periode akuntansi yang bersangkutan. (Arifin, 1997: 170)

E. Prosedur Penjualan Konsinyasi

Pengiriman barang konsinyasi dalam proses penjualan konsinyasi terlebih dahulu harus didasarkan pada suatu kontrak perjanjian yang dibuat antara pengamanat dan komisioner yang mencakup :

- Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada para pelanggan.
- Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisioner.
- Beban yang dikeluarkan oleh pihak konsinyi yang harus diganti oleh pihak pengamanat.
- Pemeliharaan dan penanganan persediaan barang konsinyasi dan hasil penjualan barang-barang konsinyasi.
- Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner.
- Laporan yang harus dikirimkan oleh pihak komisioner.

(Drebin,1990: 159).

Setelah membuat kontrak perjanjian antara pengamat dan komisioner, maka prosedur dari penjualan konsinyasi baru dapat dilaksanakan yang meliputi tahap-tahap berikut :

- Penyerahan barang kepada pihak komisioner, dimana pihak pengamanat melakukan pengiriman barang yang akan dititip-jualkan pada komisioner, semua beban seperti ongkos angkut merupakan beban dari pihak pengamanat, sedangkan hak atas barang masih tetap berada pada pihak pengamanat.
- Pihak komisioner menerima barang komisi tersebut dan berusaha melakukan penyimpanan dengan baik dan melakukan penjualan seperti penjualan biasa,

semua beban yang timbul dalam rangka penjualan barang komisi ini merupakan beban bagi pengamanat selama beban tersebut wajar.

- Pihak komisioner setelah menjual barang kemudian melakukan pengiriman laporan atas : barang yang telah dijual, beban-beban yang akan dimintakan penggantianannya, nilai uang yang harus disetorkan kepada pihak pengamanat, nilai barang-barang yang masih sisa, dan komisi yang harus dibayarkan oleh pihak pengamanat.
- Setiap akhir periode tertentu secara periodik pihak pengamanat dapat melakukan pengecekan atas barang-barang yang dititipkannya untuk memastikan bahwa barang yang masih ada pada pihak komisioner jumlahnya sesuai dengan catatan buku pengamanat dan barang tersebut terawat dengan baik.

Apabila barang-barang konsinyasi ada yang dikembalikan kepada pengamanat maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikredit dengan harga pokok barang-barang yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas untuk menjual barang-barang tersebut (ongkos angkut, biaya pengepakan, biaya perakitan dan biaya pengiriman kembali), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya-biaya yang terjadi itu tidak dikapitalisasi sebagai bagian harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggihkan pembebanannya, karena tidak memberikan manfaatnya di masa 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.

F. Hak dan Kewajiban Pengamanat dan Komisioner

Dalam penjualan konsinyasi juga perlu diketahui hak dan kewajiban dari kedua belah pihak, baik pihak pengamanat maupun dari pihak komisioner.

1. Hak dan Kewajiban Pengamanat

a. Hak Pengamanat

- Pihak pengamanat berhak mendapat kepastian bahwa barang-barang yang diterima dan disimpan oleh komisioner diperlakukan dalam arti dirawat dan dilindungi dengan baik dan sesuai dengan sifat barang dan kondisi konsinyasi.
- Pihak pengamanat berhak untuk mengetahui terlebih dahulu dan memutuskan untuk menyetujui atau tidak jika penjualan akan dilakukan secara kredit.
- Pihak pengamanat berhak untuk menerima laporan secara berkala mengenai barang-barang komisi yang diserahkan kepada pihak komisioner.

b. Kewajiban Pengamanat

- Pengamanat berkewajiban untuk mengganti semua beban-beban komisioner yang telah dikeluarkan oleh komisioner yang berkaitan dengan barang konsinyasi.
- Pengamanat berkewajiban memeriksa dan menjamin bahwa barang-barang yang dikirmnya berada dalam kondisi baik dan wajib mengganti atau menukar jika ternyata barang-barang tersebut rusak karena kesalahan dari pengamanat.

- Pengamanat berkewajiban untuk membayar komisi atas penjualan konsinyasi kepada pihak komisioner.

2. Hak Komisioner dan Kewajiban Komisioner

a. Hak Komisioner

- Komisioner mempunyai hak untuk meminta penggantian kepada pengamanat atas beban-beban yang telah dikeluarkan oleh komisioner yang berkaitan dengan barang konsinyasi, misalkan : beban pengangkutan, beban asuransi, beban sewa, beban reparasi; dan lain-lain.
- Komisioner juga berhak memperoleh imbalan atas penjualan barang konsinyasi yang berupa komisi penjualan dari pengamanat. Dalam hal hasil penjualan barang konsinyasi tidak dapat menutup beban-beban yang dikeluarkan oleh komisioner, maka komisioner berhak untuk menagih sisa beban tersebut kepada pengamanat.
- Komisioner juga berhak untuk memberikan jaminan atau garansi kepada langganannya atas barang konsinyasi yang dijualnya dan pihak pengamanat berkewajiban untuk menanggung beban jika ada kerusakan atau mutu yang kurang baik dari barang konsinyasi yang telah diberikan jaminan / garansi oleh komisioner pada langganannya.

b.. Kewajiban Komisioner

- Pihak komisioner berkewajiban untuk melindungi barang-barang pihak pengamanat dengan cara yang baik sesuai dengan sifat dan kondisi barang konsinyasi. Barang konsinyasi yang ada digudang komisioner harus dipisah

dengan barang-barangnya sendiri, dan jika hal tersebut tidak dapat dilaksanakan, paling tidak pencatatan atas barang tersebut harus dipisahkan.

- Pihak komisioner berkewajiban untuk menjualkan barang komisi dengan harga yang telah ditetapkan oleh pengamanat. Namun dalam hal tertentu, pihak komisioner diberikan hak dan kebebasan oleh pengamanat untuk menjual barang komisi tersebut di atas harga yang diberikan oleh pengamanat. Dalam hal penjualan barang komisi dilakukan secara kredit, maka kebijaksanaan kredit harus dengan persetujuan pengamanat terlebih dahulu.
- Komisioner berkewajiban untuk memilih langganan yang dinilainya cukup baik dan untuk pembebanan piutang yang tidak tertagih dapat dibebankan kepada pengamanat atau ditanggung oleh komisioner itu sendiri, tergantung perjanjian antara mereka.
- Komisioner wajib membuat suatu laporan secara berkala mengenai barang-barang komisi kepada pengamanat yang meliputi antara lain :
 1. Persediaan barang komisi pada awal dan akhir periode.
 2. Penerimaan barang komisi pada periode tertentu.
 3. Penjualan barang komisi pada periode tertentu.
 4. Semua beban yang dikeluarkan oleh komisioner sehubungan dengan barang-barang konsinyasi yang merupakan tanggungan dari pengamanat.

5. Pengiriman uang yang dilakukan oleh komisioner kepada pengamanat selama periode tersebut.
6. Saldo atas tagihan atau kewajiban yang ada pada komisioner terhadap pengamanat. (Widayat, 1993 : 109)

G. Prinsip Pengakuan Pendapatan

Pendapatan bagi setiap perusahaan merupakan suatu hal yang penting, karena dari besarnya pendapatan yang diperoleh perusahaan, pihak luar dapat mengukur seberapa besar usaha perusahaan tersebut. Mengenai pendapatan, berikut adalah pengertian umum dari pendapatan tersebut yaitu :

Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktifitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (fees), bunga, deviden, royalti, dan sewa.
(SAK,1995:23)

Permasalahan yang utama dalam akuntansi untuk pendapatan ialah menentukan saat pengakuan pendapatan tersebut. Pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat ekonomi di masa depan akan mengalir ke perusahaan dan dapat diukur dengan andal.

a. Pengertian Pendapatan

Selain dari pengertian pendapatan seperti yang dijelaskan diatas, pendapatan dapat juga diartikan dengan lebih spesifik ditinjau dari sudut akuntansi seperti berikut :

Pendapatan adalah arus masuk bruto atas manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. (SAK,1995:23)

Pengukuran Pendapatan

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima dari suatu transaksi. Pada umumnya imbalan yang diterima atas pendapatan tersebut berbentuk kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Mengenai kapan suatu pendapatan dapat diakui atau mulai timbul sangat tergantung kepada jenis kegiatan perusahaan. Diantara cara-cara pengakuan pendapatan yang dikenal antaranya adalah sebagai berikut :

* Pendapatan dari penjualan barang

Pendapatan yang timbul dari penjualan barang baru dapat diakui sebagai pendapatan bila semua kondisi berikut telah dipenuhi, yaitu :

- Perusahaan tersebut telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- Atas barang yang telah dipindahtangankan melalui transaksi penjualan tersebut, perusahaan tidak lagi mengelola atau mengendalikan barang tersebut.
- Jumlah pendapatan yang timbul dari penjualan tersebut dapat diukur dengan andal, begitu juga dengan biaya yang terjadi dari transaksi penjualan tersebut.

Penentuan kapan suatu perusahaan telah memindahkan haknya atas barang yang diserahkan kepada pembeli memerlukan suatu pengujian dari transaksi tersebut.

Pada umumnya pemindahan atas resiko dan manfaat kepemilikan bersamaan waktunya dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang

tersebut kepada pembeli. Hal ini terjadi pada kebanyakan penjualan eceran. Dalam hal lain, pemindahan resiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang berbeda dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut.

= Pendapatan dari penjualan Jasa

Adalah pendapatan yang timbul dari terjadinya penyerahan jasa kepada konsumen, pendapatan ini baru dapat diakui sebagai pendapatan jika memenuhi syarat berikut :

tanggal neraca telah dapat diukur, biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

b. Cara -Cara Pengakuan Pendapatan

Sehubungan dengan bagaimana suatu pendapatan baru dapat diakui sebagai pendapatan bagi perusahaan sangat tergantung atas usaha atau jenis operasi perusahaan, untuk itu terdapat beberapa transaksi yang menimbulkan pendapatan.

- Pendapatan diakui saat barang atau jasa diserahkan .

Umumnya suatu pendapatan baru dapat diakui pada saat suatu penyerahan barang atau jasa telah terjadi yang dapat berupa :

1. Pendapatan dari transaksi penjualan produk diakui pada tanggal penjualan biasanya merupakan tanggal penyerahan produk kepada langganan.
2. Pendapatan atas jasa yang diberikan perusahaan jasa, diakui pada saat jasa tersebut telah dilakukan dengan dapat dibuatkan fakturnya.

3. Imbalan yang diperoleh atas penggunaan aktiva sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain, seperti pendapatan bunga, sewa dan royalti, diakui sejalan dengan berlalunya waktu atau pada saat digunakannya aktiva yang bersangkutan.

- Pendapatan diakui pada saat selesainya produksi.

Untuk produk yang nilai pasarnya sudah tertentu dan pemasarannya terjamin, atau produk yang sudah dipastikan akan terjual dengan harga tertentu (berdasarkan kontrak penjualan), pendapatan dapat diakui pada saat selesainya produksi, hal ini berlaku misalnya untuk produk logam mulia, hasil pertanian, dan semen.

- Pendapatan diakui proporsional selama tahap produksi.

Cara ini lazimnya dijumpai dalam perusahaan kontraktor yang mengerjakan proyek yang umumnya memakan waktu beberapa periode akuntansi.

- Laba diakui secara periodik atas dasar :

a. Persentase penyelesaian

Di mana laba diakui secara proporsional dengan persentase tertentu yang dapat didasarkan atas dua hal yaitu persentase jumlah biaya yang telah dikeluarkan dibandingkan dengan taksiran total biaya untuk menyelesaikan fisik proyek yang biasanya dapat ditentukan secara teknis oleh para teknisinya.

b. Kontrak selesai

Bila kedua dasar taksiran tersebut kurang dapat ditentukan atau meragukan,

digunakan cara lain yang disebut metode kontrak selesai. Metode ini sesuai dengan konsep realisasi karena pendapatan baru diakui pada saat kontrak telah selesai, namun hal ini berarti bahwa selama periode pelaksanaan kontrak tidak ada pengakuan terhadap hasil/tahap kemajuan dalam penyelesaian.

- Pendapatan diakui pada saat penerimaan uang:

Pendapatan dapat saja ditunda pengakuannya sampai saat diterimanya pendapatan secara kas, hal ini terjadi jika terdapat ketidakpastian yang besar mengenai kolektibilitas piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang biasanya berhubungan dengan belum berpindahny hak atas barang sampai dilunasinya piutang tersebut sehingga terdapat kemungkinan pembatalan transaksi penjualan yang telah dilakukan, cara ini dapat dijumpai dalam penjualan cicilan atau angsuran.

- Pendapatan dari penjualan konsinyasi :

Dalam penjualan konsinyasi, penyerahan barang pada pihak yang menerima titipan (komisioner) belum merupakan saat diakuinya pendapatan, pendapatan baru diakui setelah penjualan dilakukan oleh komisioner.

H. Sistem Pencatatan Transaksi Penjualan Konsinyasi (Widayat, 1993:115)

Pada dasarnya sistem pencatatan akuntansi untuk transaksi penjualan konsinyasi dapat dibedakan menjadi 2 metode tergantung dari apakah :

1. Transaksi penjualan konsinyasi dan laba/rugi atas penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah dengan penjualan biasa.
2. Transaksi penjualan konsinyasi dan laba/rugi atas penjualan konsinyasi digabung dengan penjualan biasa.

Bagaimana proses pencatatan yang dilakukan pihak pengamanat dapat dijelaskan di bawah ini :

Bagi pengamanat :

1. Laba rugi atas penjualan konsinyasi terpisah

Jika pencatatan transaksi serta laba rugi atas penjualan konsinyasi dilakukan secara terpisah dengan penjualan biasa, maka dipergunakan perkiraan konsinyasi keluar (*consignment out*) yang digunakan untuk menampung perkiraan laba rugi yang ada hubungannya dengan penjualan konsinyasi.

* Pencatatan saat pengiriman barang :

- Apabila perusahaan memakai sistem pencatatan persediaan perpetual maka jurnalnya adalah :

Db. Konsinyasi keluar	xxx	
Cr. Persediaan barang		xxx

- Jika perusahaan memakai sistem pencatatan persediaan fisik maka jurnalnya adalah :

Db. Konsinyasi keluar	xxx	
Cr. Pengiriman barang konsinyasi		xxx

* Pencatatan pada saat pembebanan biaya :

Db. Konsinyasi keluar	xxx	
		Cr. Kas/hutang biaya
		xxx

Jurnal jika beban sudah pernah dibayar :

Db. Konsinyasi keluar	xxx	
		Cr. Biaya-biaya
		xxx

Pengamanat tidak melakukan pencatatan atas transaksi pihak komisioner seperti beban pihak komisioner, penjualan yang dilakukan dan pembebanan komisi oleh pihak komisioner.

* Pencatatan pada saat diterimanya laporan penjualan konsinyasi oleh pihak komisioner dan biaya-biaya yang merupakan tanggungan pengamanat serta biaya komisi.

1. Db. Kas	xxx	
		Cr. Konsinyasi keluar
		xxx
2. Db. Konsinyasi keluar	xxx	
		Cr. Laba Konsinyasi
		xxx

Perkiraan kas di debet untuk uang kas yang diterima, perkiraan konsinyasi keluar di debet untuk mencatat pembebanan biaya dan komisi yang dikeluarkan, yang diperhitungkan oleh pihak komisioner, konsinyasi keluar di kredit untuk mencatat pendapatan dari penjualan konsinyasi. Kemudian ayat jurnal selanjutnya konsinyasi keluar di debet yang merupakan selisih bersih dari hasil penjualan konsinyasi

dikurangi harga pokok barang dan beban-beban yang telah dikeluarkan. Selisih ini dimasukkan sebagai laba dari penjualan konsinyasi.

2. Laba rugi atas penjualan konsinyasi tidak terpisah

Jika pencatatan transaksi laba rugi atas penjualan konsinyasi tidak dicatat secara terpisah tetapi disatukan dengan pencatatan penjualan biasa maka pencatatannya sebagai berikut :

* Pada saat pengiriman barang kepada komisioner:

- Sistem pencatatan persediaan perpetual

Db. Persediaan konsinyasi	xxx	
Cr. Persediaan barang dagangan		xxx

- Untuk sistem persediaan fisik tidak ada pencatatan.

Pada saat pencatatan beban penjualan konsinyasi, pihak pengamanat mencatatnya sebagai penjualan biasa tanpa pemisahan antara beban konsinyasi dan beban yang berkaitan dengan penjualan biasa.

Pada saat pihak komisioner melaporkan biaya-biaya dan hasil penjualan maka pihak pengamanat akan melakukan jurnal seperti mengakui penjualan biasa, yaitu :

Db. Kas	xxx	
Db Biaya-biaya	xxx	
Cr. Penjualan		xxx

Perkiraan kas di debet sebesar uang kas yang disertakan dalam laporan, perkiraan beban yang di debet sebesar beban dari komisi yang dibebankan pada

perkiraan pihak pengamanat oleh komisioner dan perkiraan penjualan di kredit sebesar penjualan kotor yang dilaporkan oleh pihak komisioner.

Dalam hal tidak diselenggarakannya catatan persediaan *perpetual* maka ayat jurnal dibuat untuk persediaan akhir dan untuk menetapkan harga pokok penjualan periode itu, sebaliknya jika diselenggarakan catatan persediaan *perpetual* maka saldo harga pokok penjualan dalam buku yang berkaitan dengan penjualan biasa harus dinaikkan dengan harga pokok penjualan yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi, dengan ayat jurnal sebagai berikut;

Db. Harga pokok penjualan	xxx
Cr. Persediaan barang konsinyasi	xxx



L. Laporan Laba Rugi Berjalan

Laporan laba rugi menurut PSAK no.26 merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama suatu periode tertentu. Informasi tentang kinerja suatu perusahaan, terutama tentang keuntungan dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang akan dikelola oleh suatu perusahaan di masa yang akan datang. Informasi tersebut juga seringkali digunakan untuk memperkirakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan kas dan aktiva yang disamakan dengan kas di masa yang akan datang.

Semua unsur pendapatan dan beban diakui dalam suatu periode harus tercakup dalam penetapan laba atau rugi bersih untuk periode tersebut, kecuali jika PSAK yang berlaku mensyaratkan atau memperbolehkan. Biasanya semua unsur pendapatan dan

beban yang diakui dalam suatu periode tercakup dalam penetapan laba atau rugi bersih untuk periode tersebut. Tetapi dalam keadaan tertentu diperlukan untuk mengeluarkan unsur-unsur tertentu dari laba atau rugi untuk periode berjalan. Pernyataan ini menyangkut dua kondisi yaitu koreksi atas kesalahan mendasar dan dampak perubahan kebijakan akuntansi. Kesalahan mendasar dalam penyusunan laporan keuangan pada satu atau lebih periode sebelumnya mungkin baru ditemukan pada periode berjalan. Dan koreksi atas kesalahan tersebut biasanya dimasukkan dalam perhitungan laba atau rugi bersih untuk periode berjalan. Sedangkan perubahan kebijakan akuntansi harus dilakukan hanya jika penerapan suatu kebijakan akuntansi yang berbeda diwajibkan oleh peraturan perundangan atau PSAK yang berlaku, atau jika diperkirakan perubahan tersebut akan menghasilkan penyajian kejadian atau transaksi yang lebih sesuai dalam laporan keuangan suatu perusahaan. (PSAK No.26)

J. Konsep Laba untuk Laporan Keuangan

Ada tiga konsep laba yaitu : konsep laba struktural (*sintactical*), konsep laba interpretatif (*semantic*) dan konsep behavioral (*pragmatic*). (Hendriksen, 1992:130)

1. Konsep Laba Struktural

Ada dua pendekatan yang dipakai dalam mengukur *income* yaitu:

a. Pendekatan transaksi .

Pendekatan transaksi merupakan pendekatan konvensional yang digunakan oleh para akuntan. Dalam pendekatan ini, bila terjadi perubahan dalam aktiva dan hutang harga dicatat sebagai akibat transaksi, baik transaksi *ekstern* maupun

intern. Sedangkan penambahan nilai yang terjadi karena penambahan nilai pasar atau penambahan *expectation*, tidak dicatat. Jika para akuntan melakukan penyesuaian dalam penilaian persediaan ini merupakan penyimpangan terhadap pendekatan transaksi. Sedangkan *adjustment* ini merupakan metode terdapat dalam pendekatan pemeliharaan modal. Bila terjadi penambahan harga nilai masukan, laba diakui pada saat terjadi transaksi. Pendekatan transaksi ini menggunakan konsep realisasi pada saat terjadi penjualan atau pertukaran dan konsep-konsep biaya pada saat konversi.

b. Pendekatan aktivitas

Pendekatan aktivitas ini memusatkan perhatian pada deskripsi kegiatan perusahaan dan bukan pada pelaporan transaksi. Ini berarti *income* dianggap timbul pada saat terjadinya kegiatan atau peristiwa tertentu (perencanaan, pembelian, produksi dan proses penjualan).

2. Konsep Laba Pada Tingkat Interpretatif

Modal merupakan satuan uang pada saat ini, satuan-satuan fisik, satuan kapasitas produksi, atau harapan-harapan yang akan datang tentang arus uang bagi pemilik. *Income* menurut Adam Smith adalah jumlah yang dapat dikonsumsi tanpa mengganggu *capital*. Definisi *capital* ini diperjelas oleh Hicks yaitu *income* adalah jumlah yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode tanpa mempengaruhi keadaan orang tersebut pada akhir periode dibandingkan dengan keadaannya pada awal tahun. Apabila keadaan awal periode sama dengan akhir periode disebut “*As Well Off*”. Apabila keadaan pada akhir periode lebih dari awal periode disebut “

Better Off “, sedangkan keadaan pada akhir periode lebih jelek daripada awal periode disebut “*Worse Off* “.

3. Konsep Laba Behavioral

Konsep ini membicarakan proses pengambilan keputusan oleh investor dan kreditor, reaksi pasar saham terhadap pelaporan income yang tercermin dalam harga saham dan reaksi umpan balik dari manajemen dan akuntan.

Tujuan dari ikhtisar keuangan adalah pemberian informasi yang faktual dan dapat diinterpretasikan mengenai transaksi dan kejadian lainnya yang penting untuk prediksi perbandingan dan penilaian mengenai kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Yang termasuk *income* adalah pengukuran *income* untuk jangka waktu hidup perusahaan tidak memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan untuk mengetahui sukses tidaknya perusahaan. Keberhasilan perusahaan dapat disebabkan oleh keadaan ekonomi atau lingkungan yang menguntungkan tapi karena juga kemampuan manajemen.

K. Asumsi Dasar Pencatatan Berdasarkan PSAK

Dasar AkruaI :

Untuk mencapai tujuannya laporan keuangan disusun berdasarkan dasar akruaI. Dengan dasar ini, pengaruh transaksi dan peristiwa lain diakui pada saat kejadian (dan bukan pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar) dan dicatat dalam catatan akuntansi serta dilaporkan dalam laporan keuangan pada periode yang bersangkutan. Laporan keuangan yang disusun berdasarkan akruaI memberikan informasi kepada

pemakai tidak hanya tidak hanya transaksi masa lalu yang melibatkan penerimaan dan pembayaran kas tetapi juga kewajiban pembayaran kas di masa depan serta sumber daya yang merepresentasikan kas yang akan diterima di masa depan. Oleh karena itu laporan keuangan menyediakan jenis informasi transaksi masa lalu dan peristiwa lainnya yang paling berguna bagi pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus yaitu jenis penelitian tentang penjualan konsinyasi pada Unit Usaha APIARI PRAMUKA . Studi kasus ini sebagai suatu penelitian mengenai masalah yang dihubungkan pada suatu bagian tertentu dari perusahaan. Penelitian ini ditujukan untuk mencari informasi yang diperlukan dalam analisis. Hasil analisis dan kesimpulan yang diperoleh hanya berlaku bagi perusahaan yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat : KWARTIR NASIONAL GERAKAN PRAMUKA
UNIT USAHA PUSAT APIARI PRAMUKA (Perlebahan)
Komplek WILADATIKA CIBUBUR
2. Waktu : Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni sampai bulan Juli

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek

Yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah:

- a. Pimpinan Perusahaan
- b. Bagian keuangan
- c. Bagian operasional

2. Objek

Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah pencatatan dan pengakuan laba dalam penjualan konsinyasi.

D. Data yang Dicari

1. Prosedur penjualan konsinyasi.
2. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penjualan konsinyasi.
3. Laporan keuangan pengamanat berupa pencatatan dan pengakuan laba.
4. Istilah-istilah yang digunakan oleh pengamanat dalam penjualan konsinyasi.
5. Produk-produk yang termasuk dalam penjualan konsinyasi.
6. Pelaksanaan dan pengawasan terhadap penjualan konsinyasi.
7. Gambaran umum perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Memperoleh data dengan interview dari para pejabat dan karyawan bagian penjualan perusahaan guna memperoleh data mengenai data penjualan.

pembagian tugas, pembuatan perjanjian, produk-produk yang termasuk barang konsinyasi, dan lain-lain.

2. Dokumentasi

Meneliti dan mencatat laporan keuangan dan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, serta struktur organisasi guna memperkuat hasil wawancara.

3. Observasi

Memperoleh data dengan menyaksikan dan melihat dari dekat mengenai kegiatan dan aktivitas perusahaan untuk melengkapi pengumpulan data wawancara dan dokumentasi.

F. Teknik Analisis Data

Dalam melakukan analisis terhadap data yang diperoleh penulis menggunakan cara:

1. Untuk menjawab permasalahan pertama yang menyatakan apakah faktor-faktor yang menentukan dalam pemilihan sistem penjualan konsinyasi pada perusahaan dilakukan analisis dengan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Mendeskripsikan faktor-faktor yang digunakan oleh perusahaan dalam pemilihan sistem penjualan konsinyasi.
 - b. Membandingkan dengan kajian teori seperti:
 - Faktor produk.
 - Faktor pesaing.

- Faktor saluran distribusi.
 - Faktor pemilik.
- c. Dari perbandingan antara kajian teori dengan perusahaan ditarik kesimpulan apakah masih ada faktor lain yang tidak ada dalam kajian teori.
2. Untuk menjawab permasalahan kedua yang menyatakan bagaimana prosedur pelaksanaan dan pengawasan terhadap sistem penjualan konsinyasi oleh perusahaan dilakukan analisis dengan langkah-langkah sebagai berikut:
- a. Mendeskripsikan prosedur pelaksanaan dan pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan terhadap sistem penjualan konsinyasi.
 - b. Membandingkan dengan kajian teori, seperti :
 - Syarat kredit.
 - Komisi untuk komisioner.
 - Beban yang yang ditanggung oleh pengamanat.
 - Pemeliharaan barang komisi oleh komisioner.
 - Laporan yang dibuat oleh komisioner.
 - c. Dari perbandingan antara kajian teori dengan perusahaan dapat ditarik kesimpulan bahwa prosedur pelaksanaan dan pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan sudah benar.
3. Untuk menjawab permasalahan ketiga yang menyatakan bagaimana prosedur pencatatan dan pengakuan penjualan konsinyasi dalam rangka penetapan laba dilakukan analisis dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Mendeskripsikan sistem pencatatan dan pengakuan penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh perusahaan.
- b. Membandingkan dengan kajian teori, seperti :
 - Sistem pencatatan.
 - Pengakuan laba rugi terhadap penjualan konsinyasi.
 - Penyusunan laporan keuangan.
 - Bentuk laporan laba rugi.
- c. Dari perbandingan antara kajian teori dengan perusahaan dapat ditarik kesimpulan apakah prosedur pencatatan dan pengakuan penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh perusahaan sudah benar.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Latar Belakang Perusahaan

Pada tahun 1897 seorang penulis dari suatu majalah yang bernama T. Gelps, menulis tentang adanya perusahaan peternakan lebah di kabupaten Purworejo. Perusahaan ternak tersebut masih bersifat tradisional, dan saat itu belum ada perhatian dari pemerintah. Baru pada jaman pemerintahan Republik Indonesia berdiri, perkembangan peternakan lebah madu lebih diperhatikan pemerintah, beberapa instansi dan orang-orang yang peduli terhadap perkembangan peternakan lebah madu di Indonesia, diantaranya :

- Oleh Departemen Pertanian

Mulai berdirinya Republik Indonesia Ditjen Pertanian tanaman pangan Direktorat Bina Produksi Tanaman Pangan.

- Tahun 1960 Ketut Patra merintis upaya intensifikasi lebah lokal (*Apis Cerana*) di desa Antiga Bali.

- Oleh Badan Swasta

Tahun 1967, banyak badan swasta yang mengembangkan peternakan lebah madu dengan sistem *modern* yakni Masito Apiares dan Lembaga Apikultur Indonesia dengan menggunakan lebah unggul dari Itali (*Apis Mellifica*) namun tidak berjalan dengan baik dan akhirnya gagal.

- Oleh Kwartir Nasional Gerakan Pramuka

Melihat kenyataan yang sangat memprihatinkan dari banyaknya kegagalan dalam pengembangan peternakan lebah, maka timbul gagasan untuk merintis kembali untuk memodernisasikan peternakan lebah di Indonesia oleh Mayjen Dr. Azis Saleh (Sekjen Kwarnas) pada tahun 1970. Atas gagasan tersebut, akhirnya Kwarnas Gerakan Pramuka mengadakan workshop peternakan lebah pada tanggal 28 Mei 1970 di Jakarta yang menghasilkan beberapa keputusan tentang pengembangan peternakan lebah Indonesia dan salah satu keputusannya adalah sebagai berikut; "Kwartir Nasional Gerakan Pramuka perlu membentuk suatu badan yang disebut PUSAT APIARI PRAMUKA untuk menampung segala aktivitas peternakan lebah dikalangan gerakan pramuka". Dan mempunyai tujuan utama pembentukan PUSAT APIARI PRAMUKA untuk membantu program pemerintah memasyarakatkan peternakan lebah madu secara *modern* ke seluruh rakyat Indonesia, melalui :

1. Meyebarkan ilmu peternak lebah *modern* di kalangan Gerakan Pramuka, generasi muda dan masyarakat.
2. Meningkatkan produk-produk yang dihasilkan oleh peternakan lebah madu.
3. Menciptakan lapangan kerja baru di desa-desa, sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat setempat.

Pembentukan *team* pelaksana PUSAT APIARI PRAMUKA dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Kwarnas No. 68/KN/71, tanggal 20 Agustus 1971 terbentuklah *team* pelaksana PUSAT APIARI PRAMUKA dengan ketua Letjen TNI

(Purn) H.M. Sarbini sebagai ketua pertama dan sebagai pelopor peternak lebah moderen yang berhasil.

Pada tanggal 20 Agustus 1972 menerima sumbangan 25 stup lebah unggul dari Mrs. G.N. Frost Presiden Australia *Freedom From Hunger Campaign Commite*, Australia. Sekitar tahun 1974 PUSAT APIARI PRAMUKA sudah menerima sumbangan sebanyak 50 stup *Apis Mellifica*, 50 ekor ratu dan 542 lembar sarang fondasi serta 31 koili peralatan lebah yang kesemuanya itu merupakan modal awal untuk memulai peternakan lebah madu *modern* di Indonesia. Dari sekian modal awal tersebut dikembangkan di kebun PTP XVIII Siluwek Sawangan Grinsing, Jawa Tengah. Hingga saat ini daerah itu menjadi awal sejarah pengembangbiakkan lebah jenis unggul di Indonesia yang berhasil baik.

Tahun 1975 PUSAT APIARI PRAMUKA memikirkan perkembangan secara nasional dan membuat badan hukum bagi Unit Usaha APIARI PRAMUKA maka dibentuklah koperasi peternak lebah Indonesia dan Yayasan Pusat Apiari Pramuka hingga kini tetap bertahan. Sejak tahun 1975 PUSAT APIARI PRAMUKA resmi menjadi anggota APIMONDIA (*International Federation of Beekoe Pers Association*) yang berpusat di Roma, Italia dan sejak itu pula Indonesia selalu terwakili dalam kongres APIMONDIA.

B. Pokok-Pokok Organisasi dan Tugas Unit Usaha Apiari Pramuka

1. Kedudukan

Unit Usaha Apiari Pramuka disingkat APIARI PRAMUKA adalah Unit Usaha dibawah Badan Pelaksana Pengolahan dan Pengembangan (BP3) Kwartir Nasional Gerakan Pramuka.

2. Tugas Pokok

APIARI PRAMUKA bertugas mengelola perlebahan dan produksi madu hasil pembinaan pramuka untuk mencapai hasil guna yang maksimal bagi kegiatan pramuka.

3. Fungsi

Untuk pelaksanaan tugas pokok tersebut APIARI PRAMUKA menyelenggarakan fungsi-fungsi sebagai berikut:

- Menyelenggarakan penelitian dan pengembangan dalam pengembalaan lebah untuk memperoleh madu yang bermutu serta produksi madu setinggi-tingginya.
- Menyiapkan dan mengembangkan peralatan untuk mengelolah ternak lebah serta produksi madu yang dihasilkan.
- Membina dan meningkatkan kemampuan personil / kader dibidang perlebahan pramuka.
- Pengemasan dan pemasaran madu.
- Promosi dan meningkatkan jumlah penggemar madu sebagai konsumsi yang menyehatkan tubuh.

Sedangkan fungsi-fungsi yang ada pada Unit Usaha PUSAT APIARI dalam pelaksanaannya terdiri dari :

1. Fungsi Pembelian

Pembelian dilakukan oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA untuk mendapatkan bahan baku atau penolong lainnya yang diperlukan untuk diproses dalam pengolahan produksi. Unit Usaha APIARI PRAMUKA melakukan pembelian dalam jumlah yang banyak karena untuk mengantisipasi kondisi yang tidak menentu dimana harga-harga bisa melonjak tinggi atau barang-barang yang hilang dari pasaran.

Bahan-bahan yang dibeli oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA adalah barang-barang penolong yang akan digunakan sebagai pengemasan madu atau keperluan dalam proses pemeliharaan madu atau keperluan dalam proses pemeliharaan lebah, seperti :

- Botol Madu
- Dus *packaging*
- Cetakan Logo
- Peralatan Pemeliharaan Lebah
- Plastik Kemasan

Pada saat ini Unit Usaha APIARI mempunyai rencana untuk menyediakan sendiri bahan-bahan penolong yang diperlukan untuk produksi madu.

2. Fungsi Penjualan

Karena Unit Usaha membeli barang-barang yang akan digunakan untuk memproduksi madu, maka Unit Usaha berusaha untuk melakukan penjualan kembali.

Untuk melakukan penjualan Unit Usaha APIARI PRAMUKA menggunakan cara:

- Dipasarkan secara langsung

Konsumen dapat memperoleh secara langsung pada kedai-kedai Unit Usaha yang disediakan dan juga melakukan pembelian di toko-toko atau supermaket.

- Pemasokan pada agen-agen resmi

Produk-produk yang dihasilkan disalurkan melalui agen-agen yang telah menjalin kerjasama untuk memasarkannya langsung kepada konsumen.

Berikut beberapa kedai-kedai dan agen-agen resmi yang memasarkan produk-produk madu Unit Usaha APIARI PRAMUKA terdiri dari :

- a. Kedai-kedai Unit Usaha APIARI PRAMUKA terdiri dari :

- Istana Lebah Cibubur
- Istana Lebah Jawa Tengah
- Istana Lebah Sukabumi
- Istana Madu Gianyar Bali
- Kedai Madu Cirebon.

- b. Jumlah agen-agen madu yang ada terdiri dari :

- Daerah Jakarta dan sekitarnya terdiri dari 147 buah agen.
- Daerah Yogyakarta, Jawa Timur, Jawa Barat, Bali terdapat 91 buah agen yang tersebar.

Penjualan madu Unit Usaha ini sangat tergantung dengan jumlah madu yang dipanen dan juga dalam aktifitas produksinya tergantung pada alam.

3. Fungsi Transportasi

Penyampaian barang tepat pada waktunya bagi Unit Usaha mempunyai arti penting karena Unit Usaha mengharapkan dapat terjalin kerjasama yang baik. Untuk mendukung kelancaran dalam pengangkutan produk Unit Usaha APIARI PRAMUKA menggunakan mobil box sendiri atau pihak pembeli menyediakan sendiri sarana transportasi untuk mengangkut madu yang dibelinya dari PUSAT APIARI.

4. Fungsi Pergudangan

Pergudangan yang dimaksud adalah tempat penyimpanan barang-barang seperti bahan baku, bahan penolong, dan barang jadi yang sudah siap jual/dipasarkan. Disamping sebagai tempat penyimpanan juga berfungsi sebagai perlindungan terhadap cuaca dan lainnya agar tidak mengakibatkan kerusakan barang-barang perusahaan dan juga mencegah dari hal-hal yang tidak diinginkan.

Unit Usaha APIARI PRAMUKA memiliki dua buah gudang yang terdapat di Jakarta dan Jawa Tengah, karena di Jakarta merupakan distribusi pusat, sedangkan di Jawa Tengah adalah tempat produksinya. Adapun fungsi gudang bagi Unit Usaha APIARI PRAMUKA adalah sebagai berikut :

- Tempat penyimpanan madu sebelum dikemas.
- Tempat penyimpanan madu yang telah dikelompokkan dalam jenisnya masing-masing.
- Sebagai tempat transit madu sebelum disalurkan.
- Mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan.

5. Fungsi Standarisasi

Dalam setiap aktifitas Unit Usaha APIARI PRAMUKA akan selalu memperhatikan standarisasi mutu dari produk-produk yang dihasilkan, karena dengan mutu yang baik dapat memperoleh kepercayaan dari konsumen. Unit Usaha APIARI PRAMUKA yang selalu memeriksakan produk madunya pada laboratorium kimia organik Institut Pertanian Bogor, untuk melihat kadar kandungan unsur-unsur kimiawi didalam madu tersebut. Berikut standarisasi susunan organik dalam madu menurut SII (Standarisasi Industri Indonesia) yang selama ini menjadi patokan dalam analisa madu di Indonesia, diantaranya :

a. Kadar air	: 25%
b. Keasaman	: 40 IN/Kg
c. Aktivitas enzim diaktase	: 3 DN
d. Hidroksimetilforfural	: 4 mg/Kg
e. Kadar abu	: (tidak ada)
f. Padatan tak larut air	: 0,5%
g. Glukosa	: 60%
h. Asam benzoat	: (tidak ada)
i. Sukrosa	: 10%
j. Logam berbahaya	: (tidak ada)

Sedangkan hasil analisa madu Unit Usaha APIARI PRAMUKA selama ini diteliti oleh Balai Analisa Kimia IPB tersebut adalah :

a. Kadar air	: 23 - 26 %
b. Keasaman	: 27 - 42,91 IN/kg
c. Aktifitas enzim diaktase	: 4 - 8,2 DN
d. Hidroksimetilforfural	: 4 - 8,42 DN
e. Kadar abu	: 0,2148 - 0,2214 %
f. Padatan tak larut air	: 0,02 - 0,04 %
g. Glukosa	: 68 - 69,67 %
h. Sukrosa	: 2,44 - 5,09 %
i. Asam benzoat	: (tidak ada)
j. Logam berbahaya	: (tidak ada)

6. Komunikasi

Komunikasi sangat berpengaruh terhadap kelancaran arus barang dari produsen ke konsumen, dan sekaligus dapat mengetahui hambatan-hambatan atau keinginan konsumen, kegiatan ini besar sekali manfaatnya bagi setiap perusahaan maupun transaksi jual beli terhadap langganan. PUSAT APIARI PRAMUKA dalam berkomunikasi dengan konsumen dilakukan dengan dua cara yaitu :

- Secara langsung

Yaitu menjelaskan secara langsung kepada konsumen tentang kualitas madu dan khasiatnya, selain itu para konsumen dapat mengemukakan keinginan dan saran-sarannya melalui karyawan bagian penjualan ketika mereka melakukan pembelian madu.

- Secara tidak langsung

Dengan menyebarkan brosur dan membuat *t-shirt* dengan logo atau nama PUSAT APIARI PRAMUKA.

7. *Merchandising*

Merencanakan secara rinci tentang strategi pemasaran yang akan dijalankan oleh perusahaan selama satu periode yang telah ditentukan dan merupakan usaha memasarkan produk yang tepat waktu dan tepat dalam jumlah dan harga produk tersebut.

Pada Unit Usaha APIARI PRAMUKA, kegiatan tersebut ditangani oleh bagian pemasaran, yaitu bagian kemas dan pemasaran. Dengan adanya bagian kemas dan pemasaran ini dimaksudkan oleh Unit Usaha adalah :

- a. Merencanakan dan mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan masalah penjualan.
- b. Merancang dan menyediakan kemasan yang akan digunakan dalam pengemasan produk-produk yang dijual.

8. *Risk Bearing* (Penanggungan Resiko)

Dalam hal penanggungan resiko PUSAT APIARI PRAMUKA tidak menggunakan tenaga asuransi, karena segala resiko yang terjadi sewaktu pengiriman ditanggung oleh PUSAT APIARI PRAMUKA, sepanjang resiko tersebut disebabkan oleh PUSAT APIARI PRAMUKA.

9. *Financing* (Pembelanjaan)

Unit Usaha APIARI memperoleh dana atau permodalan dari Departemen Kehutanan, Departemen Pertanian, dan Kwarnas. Sedangkan penghasilan penjualan digunakan untuk membiayai aktifitas sehari-hari.

C. **Susunan Organisasi**

a. Unsur Pimpinan

1. Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA.
2. Wakil Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA.

b. Unsur Pembantu Pimpinan

1. Staf Ahli (Setingkat Kepala Bagian)
2. Staf Keuangan (Setingkat Kasie)

c. Unsur Staf Pelaksana

1. Bagian Umum
2. Bagian Produksi
3. Bagian Pemasaran

c. 1. Bagian Umum terdiri dari :

- a. Seksi Tata Usaha
- b. Seksi Personalia
- c. Seksi Urusan Dalam
- d. Seksi Keamanan
- e. Seksi Upacara

- c. 2. Bagian Produksi, terdiri dari
 - a. Seksi Peralatan
 - b. Seksi Pengembalaan Lebah
 - c. Seksi Pembinaan Kader
- c.3. Bagian Pemasaran, terdiri dari
 - a. Seksi Kemasan / Pemasaran
 - b. Seksi Gudang
 - c. Seksi Kedai Madu
 - d. Seksi Promosi / Pameran
 - e. Seksi Sengatan Lebah

D. Pembagian Tugas dan Tanggungjawab

a. Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA

1. Menentukan kebijaksanaan dan mengambil keputusan dalam rangka memimpin dan menjamin terselenggaranya fungsi APIARI PRAMUKA, sejalan dengan petunjuk Ketua Badan Pengurus BP3 Kwarnas.
2. Mengkoordinasikan, mengawasi dan memberi pengarahan terhadap pelaksanaan tugas dan penyelenggaraan fungsi sehari-hari.
3. Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA bertanggungjawab atas pelaksanaan tugas kewajibannya kepada Ketua Badan pengurus melalui Sekretaris Harian BP3 Kwarnas.

b. Wakil Kepala Unit Usaha Apiari Pramuka

1. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua pekerjaan atau kegiatan Staf, Staf Pelaksana dan Administrasi.
2. Menyampaikan pertimbangan dan saran Staf
3. Mengerjakan tugas khusus dari Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA .
4. Memelihara dan mengawasi pelaksanaan prosedur kerja dilingkungan APIARI PRAMUKA.
5. Mewakili Kepala Unit bila berhalangan menjalankan tugas kewajibannya.
6. Wakil Kepala Unit bertanggungjawab atas pelaksanaan tugas kepada Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA

c. Staf Ahli

1. Membantu saran-saran kepada Kepala Unit mengenai keahliannya dibidang yang bersangkutan-paut dengan perlebahan.
2. Bertanggungjawab atas pelaksanaan tugas kepada Kepala Unit

d. Keuangan / Bendahara

1. Melaksanakan pembukuan / *Accounting*.
2. Melaksanakan tugas Kasir.
3. Melaksanakan tugas Kolektor.

e. Bagian Umum

1. Mengatur dan menyelesaikan masalah surat-menyurat sesuai ketentuan dalam administrasi umum dan pengarsipan.
2. Menyelenggarakan administrasi dan perawatan personalia.

3. Menyelenggarakan, mengatur dan memelihara tata tertib, disiplin, ruang kerja, tamu dilingkungan APIARI PRAMUKA.
4. Memelihara keamanan intern.
5. Mengatur dan menyiapkan penyelenggaraan upacara, rapat, pertemuan, penerimaan tamu dan pameran.

f. Bagian Produksi

1. Pengadaan, persiapan, pengaturan dan pemeliharaan peralatan produksi madu.
2. Mengatur dan melaksanakan kegiatan pengembalaan koloni lebah.
3. Membina kader-kader perlebahan.

g. Bagian Pemasaran

1. Mengkaji dan melakukan pengemasan hasil produksi dan mengatur pemasarannya
2. Menyimpan dan memelihara keamanan dan kondisi produksi madu baik yang belum maupun yang sudah dikemas, termasuk peralatan.
3. Penjualan produksi madu.
4. Merencanakan, menyiapkan dan melakukan kegiatan promosi.
5. Melaksanakan dan meningkatkan fasilitas dan teknik penyengatan lebah dalam rangka pengobatan.

Penutup

1. Kepala Unit Usaha APIARI PRAMUKA dapat melakukan hubungan dengan badan/ instansi/ lembaga terkait diluar BP3 Kwarnas untuk kepentingan tugasnya.

2. Hal-hal yang belum diatur dalam keputusan ini akan diatur dengan keputusan tersendiri.

D. Struktur Organisasi Perusahaan

Sebagaimana halnya sebuah organisasi formal tentunya ada suatu struktur organisasi yang menjelaskan bagaimana hubungan formal terjadi dalam organisasi tersebut, demikian juga halnya dengan Unit Usaha APIARI PRAMUKA, juga mempunyai suatu struktur organisasi formal yang jelas.

Suatu struktur organisasi dapat diartikan sebagai hubungan antara fungsi-fungsi dan posisi dalam suatu perusahaan, selain itu suatu struktur organisasi juga menunjukkan adanya :

1. Spesifikasi pembagian kegiatan kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda-beda itu dihubungkan.
2. Sampai batas tertentu, struktur organisasi juga menunjukkan tingkat spesifikasi kegiatan kerja.
3. Hirarki dan struktur wewenang organisasi serta memperlihatkan hubungan pelaporannya.
4. Stabilitas dan kontinuitas yang memungkinkan organisasi mempertahankan kedatangan dan kepergian orang-orang dan untuk mengkoordinasikan hubungannya dengan lingkungan.

Menurut jenisnya struktur organisasi formal dapat dibedakan dari bentuk susunan struktur organisasi yaitu:



1. Menurut Fungsi

Dalam struktur organisasi berdasarkan fungsi, bentuk ini menghimpun semua orang yang terlibat dalam suatu aktifitas atau beberapa aktifitas yang berkaitan dalam sebuah bagian atau departemen.

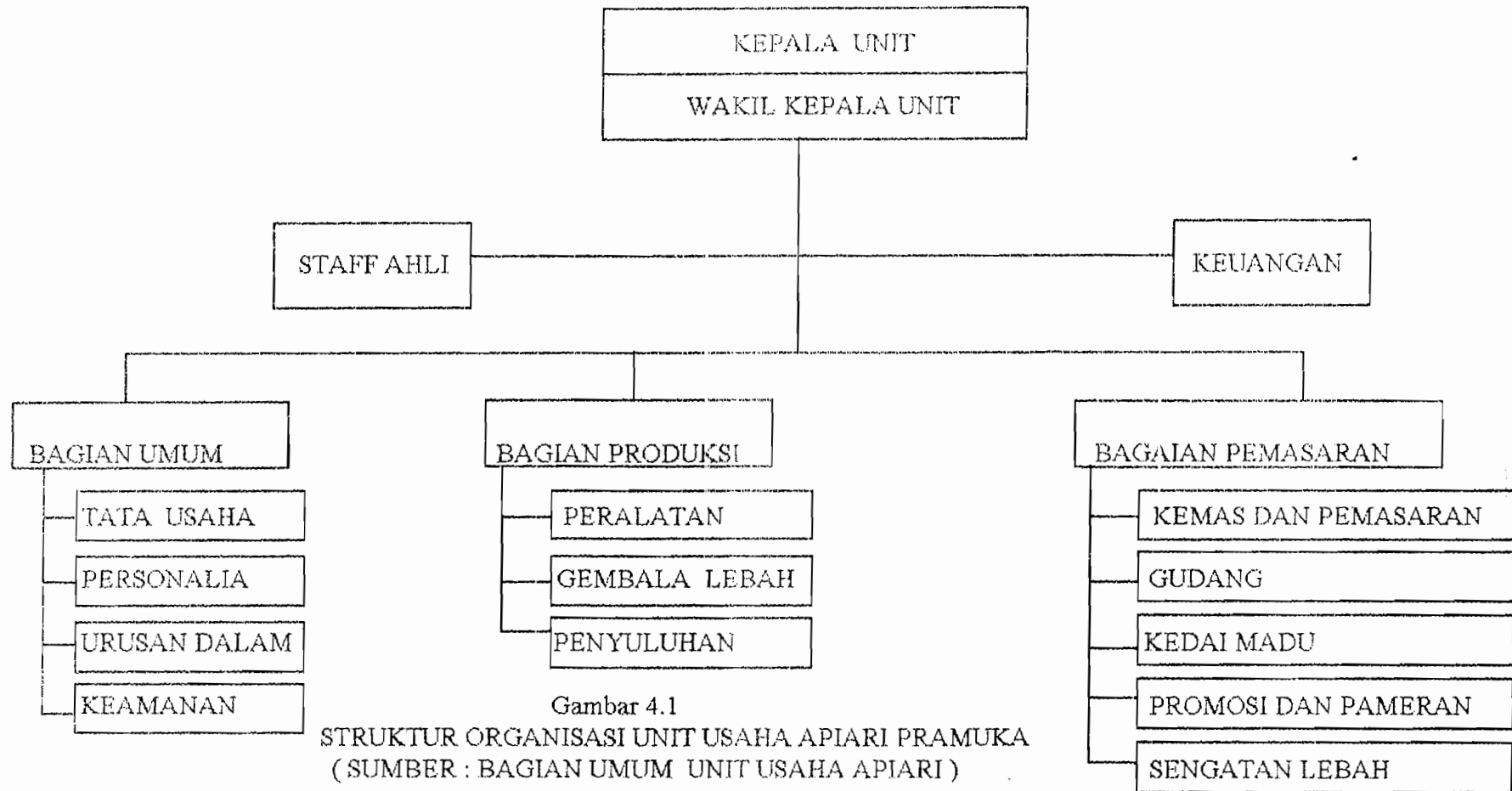
2. Menurut Produk/Pasar

Organisasinya disusun berdasarkan produk atau pasar, sering dipandang sebagai organisasi menurut divisi yang terhimpun dalam sebuah Unit kerja dimana semua orang terlibat dalam produksi atau pemasaran.

3. Bentuk Campuran/Matriks

Pada organisasi ini, struktur organisasi disusun dari campuran kedua struktur organisasi sebelumnya. Manajemen Unit Usaha APIARI PRAMUKA dalam kegiatan menjalankan usaha juga telah menyusun suatu struktur organisasi yang memungkinkan kegiatan dapat berjalan lancar, arus wewenang dan tanggung jawab serta organisasi disusun agar sekecil mungkin dihindarkan adanya arus wewenang dan tanggung jawab yang tumpang tindih serta arus informasi yang tersendat-sendat karena struktur organisaisi yang rumit dan tidak efisien.

Dalam struktur organisasi Unit Usaha APIARI PRAMUKA pimpinan tertinggi dipegang oleh seorang Kepala Unit dan dalam kegiatan operasional dipimpin oleh Kepala Bagian yaitu Kepala Bagian Umum, Kepala Bagian Produksi dan Kepala Bagian Pemasaran. Kedudukan seorang Kepala Unit lebih diutamakan dalam membuat dan menyetujui kebijakan organisasi secara garis besar, untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam lampiran bagan struktur organisasi perusahaan pada halaman berikut :



Gambar 4.1
 STRUKTUR ORGANISASI UNIT USAHA APIARI PRAMUKA
 (SUMBER : BAGIAN UMUM UNIT USAHA APIARI)

E. Kegiatan Usaha

Unit Usaha dalam kegiatannya selama ini sesuai dengan tujuan utama pembentukan PUSAT APIARI PRAMUKA yaitu membantu program pemerintah memasyarakatkan peternakan lebah madu secara modern. Ada beberapa kegiatan Unit Usaha APIARI yaitu :

1. Penjualan Madu Asli atau Murni

Unit Usaha memang hanya menghasilkan satu produk yaitu madu, tetapi dari satu produk tersebut bermacam-macam jenisnya. Jenis madu yang disediakan oleh APIARI adalah :

- Bunga kapuk atau karet
- Madu dalam sarang
- Madu pollen
- Bee pollen atau tepung sari bunga
- Madu super
- Royal jelly
- Bunga kelengkeng
- Bunga kopi atau apel
- Bunga durian atau rambutan
- Bunga jambiang/lokal atau multiflora
- Bunga kaliandra
- Bunga sonokeling
- Madu dalam sarang

- Madu pollen
- Bee pollen atau tepung sari bunga
- Madu super
- Royal jelly

Jenis-jenis madu ini tersedia dalam beberapa ukuran dari 100 cc sampai dengan 1 kg dan untuk harganya tergantung dari jenis madunya.

2. Penjualan Bibit Lebah

Unit Usaha APIARI saat ini menyediakan dua jenis bibit lebah yaitu :

- Lebah unggul (*Apis Mellifera*)
- Lebah lokal (*Apis Cerana*)

Bibit lebah ini disediakan dalam kotak-kotak yang setiap saat dapat dipindahkan.

3. Peralatan Ternak Lebah

Untuk orang-orang yang mau menjadi peternak lebah Unit Usaha APIARI juga menyediakan peralatan ternak. Biasanya peralatan yang digunakan seperti :

- Kotak kosong lebah baik untuk yang unggul maupun yang lokal
- Kotak super lebah unggul
- Extraktor madu lebah unggul maupun lokal
- Topi dan *masker*
- Pengasap
- Pengungkit
- Pisau madu
- Kape

- Kurungan dan penyekat ratu
- Sikat lebah
- Alat solder
- Sarang pondasi lebah unggul maupun lokal
- Alat grafting (untuk membuat ratu dan royal jelly)
- Sarung tangan
- Mangkakan royal jelly

Semua alat-alat ini dapat diperoleh dengan harga Rp. 600.000,00

4. Informasi Perlebahan, *Job Training*, Penyuluhan dan Kursus

Untuk informasi perlebahan Unit Usaha akan mencoba memberikan informasi yang diperlukan sehingga mampu memberikan gambaran tentang perlebahan. Hal ini dilakukan agar masyarakat semakin tertarik dengan peternakan lebah dan kegiatan ini sesuai dengan tujuan utama pembentukan Unit Usaha APIARI. Dan bagi siapa saja yang merasa tertarik dengan cara-cara beternak lebah diberi kesempatan untuk mengikuti pelatihan atau *job training* di lapangan. Mereka akan dididik teknik-teknik beternak sehingga mengetahui bagaimana cara yang baik untuk menjadi peternak lebah. Untuk penyuluhan dan kursus Unit Usaha menyediakan tenaga-tenaga ahli yang berpengalaman. Dari kegiatan ini Unit Usaha dapat mengenalkan tentang perlebahan sekaligus memberikan penjelasan, manfaat dan fungsi dari madu.

5. Pengobatan Dengan Sengatan Lebah

Dalam bidang kesehatan ini Unit Usaha baru dalam tahap pengembangan. Pengobatan ini dilakukan oleh seorang ahli yang benar-benar mengetahui titik saraf manusia. Kegiatan ini hampir sama dengan akupuntur, tetapi kelebihan dari pengobatan ini adalah tidak menimbulkan efek sampingan terhadap pasien. Pengobatan terhadap pasien pembayarannya secara sukarela, hal ini dilakukan dalam rangka pengabdian terhadap masyarakat.

F. Cara Penjualan Unit Usaha

Dalam usahanya memasarkan produk-produk Unit Usaha banyak tergantung dari keaktifan dari para manajer pemasaran yang tugasnya mencari order. Bagian marketing yang bertugas memasarkan produk mempunyai cara atau jalur pemasaran tertentu yang digunakan untuk mencari dan menerima order pesanan yaitu:

- Penjualan melalui telepon

Di kantor Unit Usaha APIARI ada bagian yang menerima pesan dari para calon pembeli melalui telepon, lewat telepon ini bagian kasir akan mencatat barang yang ingin dibeli oleh konsumen. Penjualan ini terjadi apabila konsumen sudah biasa membeli pada Unit Usaha APIARI.

- Penjualan melalui *salesman*

Dalam memasarkan produknya sangat tergantung akan perolehan pesanan yang didapat dari para *salesmannya*. Biasanya *salesman* menggunakan brosur-brosur yang telah disediakan oleh Unit Usaha. Setelah order didapat dengan harga yang

disepakati kemudian dibuat SPK (Surat Perintah Kerja) untuk memproduksi barang yang dipesan jika merupakan barang pesanan atau melakukan pengiriman bila ada persediaan barang yang dipesan.

- Penjualan melalui agen atau toko-toko

Untuk penjualan melalui toko digunakan cara penjualan konsinyasi. Cara ini dilakukan di mana perusahaan menitipkan produk yang akan dijual kepada toko-toko kemudian setelah terjual perusahaan memberikan komisi sekian persen sebagai imbalan kepada toko/agen tersebut. Cara seperti ini dilakukan dengan tujuan agar produk dapat lebih tersebar pemasarannya dan lebih dikenal oleh masyarakat luas.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-faktor Pemilihan Sistem Penjualan Konsinyasi

Seperti disebutkan dalam bab sebelumnya bahwa Unit Usaha APIARI PRAMUKA dalam melakukan penjualan produknya menggunakan dua cara penjualan yaitu menggunakan cara penjualan dengan sistem titip jual atau konsinyasi dan penjualan biasa (tunai).

Manajemen Unit Usaha APIARI PRAMUKA memilih cara penjualan konsinyasi ini dengan memperhatikan berbagai faktor, yaitu:

1. Faktor Produk

Produk yang dihasilkan Unit Usaha Apiari adalah madu yang merupakan salah satu produk lebah. Madu yang dihasilkan oleh lebah ini banyak sekali manfaatnya bagi siapa saja yang mengkonsumsinya, karena dapat berfungsi sebagai obat untuk mengatasi penyakit jantung, masuk angin, penyakit TBC dan untuk meningkatkan vitalitas.

Sebagian masyarakat belum mengetahui bahkan belum pernah mengkonsumsi madu yang bermanfaat bagi tubuh manusia. Masyarakat lebih menyukai obat-obatan modern untuk mengatasi berbagai penyakit. Karena itu Unit Usaha Apiari lebih giat memperkenalkan produknya, agar masyarakat benar-benar mengetahui manfaat madu yang tidak mempunyai efek samping seperti obat-obatan sehingga diharapkan produk Unit Usaha ini dapat terjual.

Untuk memenuhi maksud tersebut maka cara penjualan yang paling cocok adalah melalui sistem penjualan konsinyasi, karena dengan sistem ini Unit Usaha PUSAT APIARI PRAMUKA dapat memperluas daerah pemasarannya.

2. Faktor Pesaing

Di Indonesia Unit Usaha APIARI merupakan salah satu peternak lebah modern yang berhasil, walaupun cukup banyak perusahaan atau badan usaha yang bergerak di bidang usaha madu. Adanya pesaing-pesaing yang juga mengembangkan dan memproduksi dalam bidang yang sama tentunya akan menimbulkan persaingan. Untuk menghadapi persaingan sistem penjualan konsinyasi dipandang cocok bagi Unit Usaha APIARI, karena melalui sistem penjualan ini Unit Usaha APIARI akan mencapai wilayah pemasaran yang lebih luas dan dekat dengan konsumen.

3. Faktor Saluran Distribusi

Untuk memudahkan konsumen memperoleh produk yang dihasilkan oleh Unit Usaha APIARI yaitu madu, maka faktor terpenting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi yang digunakan dalam rangka menyalurkan barang-barang ke konsumen.

Cara penyaluran/distribusi yang dilakukan oleh Unit Usaha APIARI adalah saluran distribusi langsung yaitu melalui kedai-kedai dan saluran distribusi tak langsung yaitu melalui agen-agen resmi. Dalam menyalurkan produknya ke agen-agen dan kedai-kedai yang ada, Unit Usaha APIARI menyediakan mobil khusus berupa mobil *box* yang siap beroperasi ke seluruh daerah di mana agen maupun

kedai-kedai berada. Untuk keperluan tersebut, sarana angkutan ini dipusatkan di daerah Jawa Tengah, karena di daerah inilah produk-produk APIARI diambil dan selanjutnya dihantarkan ke seluruh agen dan kedai-kedai.

4. Pemilik Toko (Komisioner)

Banyaknya produk yang ditawarkan oleh produsen lain bahkan sebagian besar mungkin merupakan produk-produk yang baru, membuat barang-barang tersebut cukup banyak dalam gudang atau toko. Penumpukan barang-barang di gudang atau toko berakibat modal yang tertanam dalam barang-barang tersebut tidak dapat berputar lagi apabila harus membeli dengan tunai. Hal ini membuat para pemilik tidak lagi mau membeli barang-barang itu secara tunai dan pemilik toko (komisioner) lebih menyukai untuk menerima barang-barang titipan.

Di sisi lain para pemilik toko (komisioner) biasanya mengalami keterbatasan modal usaha. Pada dasarnya pemilik toko ingin menyediakan berbagai macam barang di toko. Keinginan pemilik toko dapat tercapai melalui sistem penjualan konsinyasi.

Dari uraian yang telah disebutkan, penulis dapat menilai bahwa faktor-faktor pemilihan penjualan konsinyasi yang terjadi pada Unit Usaha APIARI PRAMUKA pada dasarnya telah sesuai dengan kajian teori seperti faktor produk, faktor pesaing, faktor saluran distribusi dan faktor pemilik toko (komisioner). Unit Usaha telah mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan penjualan konsinyasi seperti faktor produk, faktor pesaing, faktor saluran distribusi dan faktor pemilik toko (komisioner).

B. Prosedur Pelaksanaan dan Pengawasan terhadap Sistem Penjualan Konsinyasi

Proses penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Unit Usaha PUSAT APLARI PRAMUKA pada dasarnya sama dengan proses penjualan lainnya yaitu dimulai dengan timbulnya SPK (Surat Perintah Kerja), kemudian saat barang yang dipesan diantar ke konsumen dibuatkan surat jalan, melalui surat jalan tersebut dibuat tagihan dengan membuat kuitansi atau faktur.

Untuk memperjelas pelaksanaan dan pengawasan terhadap penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Unit Usaha maka dimulai dengan:

1. Timbulnya SPK (Surat Perintah Kerja)

Sales yang bertugas datang ke setiap toko melakukan penawaran untuk dapat menitipkan barang ke toko tersebut agar mereka mau menerima titipan barang sebagai barang konsinyasi. Setelah toko-toko tersebut setuju untuk menerima titipan barang dan melakukan kontrak perjanjian, maka *salesman* akan membuat SO (*Sales Order*).

Berdasarkan SO ini oleh Bagian Umum kemudian dibuatkan SPK (Surat Perintah Kerja). SPK ini kemudian dikirimkan ke Bagian Produksi, jika produk yang diorder merupakan produk yang sudah *ready stock* maka langsung dikirim ke Bagian Gudang untuk mengeluarkan barang tersebut dan dibuatkan surat jalan. Jika produk yang diorder merupakan produk yang agak khusus atau *stocknya* habis, maka SPK ini dijadikan dasar untuk Bagian Produksi sebagai surat perintah untuk memproduksinya lebih dahulu sesuai pesanan. SPK tersebut terdiri dari 4 lembar dan didistribusikan sebagai berikut:

- Lembar 1 Putih (asli) : untuk Bagian Pemasaran
- Lembar 2 Biru : untuk Akuntansi
- Lembar 3 Kuning : untuk Bagian Produksi
- Lembar 4 Hijau : untuk Bagian Umum

2. Timbulnya Surat Jalan

Produk yang dipesan berdasarkan SPK (Surat Perintah Kerja) baik untuk yang menunggu proses terlebih dahulu atau yang sudah *ready stock*, setelah produk tersebut siap dikirim maka sebagai bukti pengiriman, Bagian Gudang akan membuat surat jalan sebagai surat pengantar atas barang dan selanjutnya akan dikirim ke toko (komisioner).

Setelah barang dikirim dan diterima oleh komisioner yang dititipkan tersebut, surat jalan yang telah ditandatangani sebagai bukti penerimaannya akan dibawa kembali ke kantor. Surat jalan terdiri dari 5 (lima) yang didistribusikan sebagai berikut :

- Lembar 1 (asli) putih : untuk penagihan

(Setelah barang diterima oleh komisioner, dan surat jalan ditandatangani maka surat jalan ini digunakan untuk menagih, dan akan diberikan kepada komisioner bersama kuitansi penagihan).

- Lembar 2 hijau : untuk komisioner

(Pada saat barang dikirim lembar kedua ini diberikan juga untuk komisioner)

- Lembar 3 merah : untuk Petugas Gudang

- Lembar 4 kuning : untuk Petugas Pemasaran

- Lembar 5 merah muda : untuk Bagian Umum

(Lembar ini disimpan sebagai lampiran *copy* kuitansi yang di-*file* Bagian Umum)

3. Timbulnya kuitansi

Surat jalan yang dibawa kembali ke kantor kemudian oleh Bagian Umum dibuat kuitansi. Kuitansi yang dibuat khusus untuk penjualan konsinyasi ini tidak dimaksudkan untuk menagih ke komisioner sebagai bukti bahwa telah dilakukan pengiriman konsinyasi atas sejumlah barang dan jenis tertentu. Kuitansi ini disebut sebagai Master Faktur atau daftar dari barang konsinyasi yang dititipkan pada toko tertentu.

Kuitansi dibuat empat lembar dan didistribusikan sebagai berikut :

- Lembar 1 putih (asli) : untuk komisioner

Jika penjualan konsinyasi sebagai Master Faktur yang disimpan di Bagian Umum untuk menunjuk saat pembuatan nota kredit *intern*.

- Lembar 2 hijau : untuk Bagian Pemasaran

- Lembar 3 biru : untuk Bagian Akuntansi

- Lembar 4 kuning : untuk Bagian Umum

Pada waktu tertentu *sales* yang menitipkan barang ke komisioner akan mengecek jumlah barang yang pernah ia kirim dulu, apabila ada yang laku terjual, *sales* akan membuat laporan untuk produk yang terjual tersebut.

Berdasarkan laporan yang diterima dari *salesman* tersebut dibuatkan surat jalan lagi yang diberikan ke toko untuk ditandatangani sebagai bukti bahwa barang yang telah dititipkan telah terjual.

Surat jalan yang kedua ini kemudian dibuatkan kuitansi baru. Kuitansi baru dibuat nota kredit intern yang digunakan sebagai pemotong Master Faktur yang pertama dan diganti dengan faktur baru.

4. Pemesanan kembali barang konsinyasi

Bila komisioner telah menjual barang konsinyasi dan ingin tetap menjadi komisioner maka dapat memesan kembali kepada *salesman*, dengan demikian akan timbul *sales order* kembali.

5. Retur Barang Konsinyasi

Jika barang yang pernah dikirimkan ke toko kemudian dikembalikan lagi ke unit usaha maka Bagian Umum akan membuat Nota *Retur Intern* untuk memotong Master Faktur, dan apabila *retur* barang konsinyasi tersebut terjadi setelah barang terjual dan telah dibuatkan kuitansi seperti penjualan biasa, maka bagian umum akan membuat nota *retur* seperti untuk penjualan biasa.

6. Kontrol terhadap Biaya yang Terjadi

Semua biaya yang terjadi akibat dari hubungan penjualan konsinyasi tidak terlalu diidentifikasi secara terpisah sebagai biaya-biaya yang terjadi dari penjualan konsinyasi, tetapi dicatat sebagai biaya penjualan biasa unit usaha. Hal ini menyebabkan jumlah biaya untuk penjualan biasa menjadi lebih besar dari yang sesungguhnya. Contoh biaya yang terjadi pada penjualan konsinyasi seperti

biaya angkut, biaya upah *salesman*, dan biaya kerusakan barang.

7. Komisi Komisioner

Unit Usaha APIARI akan memberikan komisi kepada komisioner sebesar 10 % dari penjualan. Selain itu Unit Usaha juga memperbolehkan komisioner menjual barang di atas harga yang ditetapkan asalkan tidak terlalu tinggi dari harga yang sudah ditetapkan. Hal ini dilakukan oleh Unit Usaha agar komisioner juga memperoleh tambahan penghasilan selain dari komisi yang diberikan.

8. Pemeliharaan barang konsinyasi oleh komisioner

Unit Usaha dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi akan menanggung segala resiko yang terjadi sewaktu pengiriman barang ke komisioner. Setelah barang sampai ke toko apabila ada barang yang rusak, hilang yang disebabkan oleh komisioner akan ditanggung oleh komisioner.

9. Laporan yang dibuat oleh komisioner

Unit Usaha tidak membebankan komisioner untuk membuat laporan atas barang konsinyasi yang diterimanya. Unit Usaha hanya akan tahu bila ada penjualan, barang rusak, hilang dari *salesman* yang datang ke komisioner.

10. Masalah yang Mungkin Timbul

Masalah yang mungkin timbul dari prosedur dan pengawasan penjualan konsinyasi yang seperti ini adalah :

- a. Jika *salesman* tidak rajin untuk datang ke toko secara periodik untuk melakukan *stock opname* atas barang-barang yang pernah dikirimnya dahulu mungkin saja barang-barang tersebut rusak, hilang atau sebenarnya sudah

terjual lama tetapi baru diketahui saat dilakukan pengecekan. Hal ini mungkin terjadi juga karena komisioner yang dititipkan tersebut tidak pernah dibebankan untuk membuat suatu laporan atas barang konsinyasi yang diterimanya kepada pengamanatnya dalam hal ini Unit Usaha PUSAT APIARI PRAMUKA. Sebaiknya unit usaha meminta komisioner tersebut membuat suatu laporan atas barang konsinyasi secara periodik.

- b. Bagian Umum akan membuat nota retur bila terjadi penjualan. Nota *retur* dibuat untuk memotong Master Faktur, tetapi Bagian Umum seringkali tidak mengetahui nota *retur* tersebut untuk memotong Master Faktur yang bersangkutan. Sebaiknya *salesman* melaporkan ke Bagian Umum bila terjadi penjualan dengan disertai kuintansi..
- c. *Salesman* tidak pernah melaporkan ke Bagian Umum dalam hal pemberitahuan untuk memotong Master Faktur yang bersangkutan bila terjadi penjualan atas barang konsinyasi. Hal ini juga terjadi karena *salesman* tidak menyimpan *copy* Master faktur. *Salesman* seharusnya menyimpan *copy* Master Faktur dan untuk setiap terjadinya penjualan *salesman* harus memberitahukan kepada Bagian Umum.

Berdasarkan deskripsi diatas Unit Usaha APIARI telah menetapkan prosedur pelaksanaan dan melakukan pengawasan penjualan konsinyasi, namun prosedur-prosedur yang telah ditetapkan tersebut tidak sepenuhnya dijalankan sehingga menimbulkan permasalahan-permasalahan, antara lain komisioner tidak pernah dibebankan untuk membuat laporan atas barang konsinyasi, tidak adanya kuintansi pada

saat pengembalian barang, kurang aktifnya *salesman* untuk berliaubungan dengan Bagian Umum. Untuk keperluan pengawasan Unit Usaha APLARI telah merancang dokumen-dokumen yang mungkin dapat dilakukan pengecekan silang (*cross check*) apabila terjadi kejanggalan atau kesalahan dalam operasional.

C. Evaluasi Atas Prosedur Pencatatan Penjualan Konsinyasi

1. Berdasarkan pencatatan Unit Usaha APLARI

Unit Usaha APLARI PRAMUKA seperti juga perusahaan lainnya, semua pencatatan terhadap transaksi keuangan juga dilakukan di Bagian Akuntansi. Bagian Akuntansi Unit Usaha APLARI mencatat dalam jurnal-jurnal yang kemudian diposting kedalam buku besar berdasarkan penggolongan-penggolongan tertentu dan selanjutnya disusun laporan keuangan. Dalam hubungannya dengan pencatatan terhadap penjualan khususnya penjualan konsinyasi, Unit Usaha APIARI mengakui suatu penjualan bila telah timbul kuintansi. Pencatatan yang dilakukan oleh Unit Usaha adalah:

- a. Pada saat pengiriman barang pada komisioner, akan dicatat dari penerbitan kuintansi sebagai berikut:

Db. Piutang	xxx
Cr. Penjualan konsinyasi	xxx

(pada akhir periode saldo perkiraan penjualan konsinyasi ini akan dimasukkan juga sebagai hasil penjualan perusahaan), piutang di debet senilai barang yang dikirim, kuintansi yang pertama dibuat ini disebut Master Faktur yang berisi daftar barang yang dititipkan, penjualan konsinyasi di kredit sebesar barang yang dititipkan.

- b. Bila barang yang dititipkan tersebut telah terjual maka akan dibuat nota *retur* untuk mengurangi penjualan konsinyasi dan piutang sekaligus mengurangi Master Faktur, atas transaksi ini di jurnal:

Db. <i>Retur</i> penjualan konsinyasi	xxx
Cr. Piutang	xxx

retur penjualan di debit senilai barang yang terjual dan dengan sendirinya penjualan konsinyasi akan berkurang. Piutang di kredit karena untuk mengurangi barang yang dikirim dan laku terjual. Selanjutnya karena timbul kuitansi baru maka pencatatannya akan di jurnal :

Db. Piutang	xxx
Cr. Penjualan	xxx

Piutang di debit sejumlah tagihan kepada komisioner karena dibuat kuitansi yang baru tetap atas nama komisioner tersebut. Penjualan di kredit senilai barang yang ditagihkan.

- c. Apabila piutang tersebut dibayar oleh toko atau agen penerimaan ini dibuatkan bukti penerimaan uang dan dicatat dengan jurnal :

Db. Kas / Bank	xxx
Cr. Piutang	xxx

- d. Ada kemungkinan barang yang sudah terjual ternyata di-*retur* oleh pembeli karena tidak cocok atau rusak sedangkan kuitansi sudah dibuat, barang yang di-*retur* tersebut pertama-tama akan diterima oleh komisioner yang menjual kemudian komisioner tersebut akan mengembalikan lagi kepada Unit Usaha APLARI

PRAMUKA. Atas Transaksi ini Unit Usaha APLARI akan membuat nota retur resmi dan akan dicatat dengan jurnal:

Db. Retur penjualan	xxx
Cr. Piutang	xxx

retur penjualan di debet senilai barang yang dikembalikan dan piutang dikurangkan dengan mengkredit piutang yang bersangkutan.

Untuk mencatat HPP (Harga Pokok Penjualan) dibuat jurnal:

Db. Persediaan barang jadi	xxx
Cr. HPP	xxx

Persediaan di debet senilai barang yang dikembalikan dan HPP di kredit sebesar barang yang dikembalikan oleh komisioner.

Sebagai ilustrasi dapat dilihat dari beberapa contoh transaksi berikut:

1. Dikirim barang-barang ke komisioner A yang terdiri dari

- 12 kotak madu dari bunga kapuk @ Rp. 250.000,00

 harga pokok @ Rp. 200.000,00

- 10 kotak madu rambutan @ Rp. 75.000,00

 harga pokok @ Rp. 50.000,00

- 5 kotak madu super @ Rp. 400.000,00

 harga pokok @ Rp. 300.000,00

Total harga jual seluruh barang Rp. 5.750.000,00.

Total harga pokok penjualan Rp. 4.400.000,00.

2. Pada saat dilakukan pengecekan oleh *salesman* yang datang atas pemberitahuan komisioner A diketahui bahwa telah terjual 5 kotak madu dari bunga kapuk.
3. Pada saat yang sama juga dikembalikan 2 kotak madu super untuk ditukar karena cacat yang baru diketahui beberapa hari setelah diterima oleh toko.
4. Setelah beberapa hari madu dari bunga kapuk yang terjual tersebut dikembalikan sebanyak 2 kotak oleh pembeli kepada komisioner A karena tidak cocok lebelnya, selanjutnya oleh komisioner A barang tersebut *diretur* kembali kepada Unit Usaha APIARI PRAMUKA.
5. Komisioner A membayar pada Unit Usaha APIARI atas 3 tagihan kotak madu dari bunga kapuk.

Jurnal Transaksi

1. Setelah dibuat surat jalan sebagai pengantar dan dibuat kuitansi maka akan dijurnal :

a.	Db Piutang	Rp. 5.750.000,00
	Cr Penjualan konsinyasi	Rp. 5.750.000,00
	(Total dari barang yang dikirim kepada komisioner)	

karena Unit Usaha APIARI PRAMUKA menggunakan metode *perpetual* dalam metode pencatatan persediaannya maka pada saat yang sama juga dibuat jurnal untuk mencatat harga pokok penjualan dan mengurangi persediaan barang jadinya dengan jurnal :

b.	Db Harga pokok penjualan	Rp. 4.400.000,00
	Cr Persediaan barang jadi	Rp. 4.400.000,00

2. Unit Usaha APIARI PRAMUKA akan membuat nota *retur* untuk mengurangi *Master Faktur* senilai Rp. 1.250.000,00 yaitu nilai barang yang terjual dan membuat kuitansi baru jurnal untuk ini adalah sebagai berikut :

a. Untuk nota *retur* :

Db <i>Retur</i> penjualan konsinyasi	Rp. 1250.000,00
Cr Piutang	Rp.1.250.000,00

(5 kotak madu x @ Rp. 250.000,00)

b. Untuk kuitansi :

Db Piutang	Rp. 1.250.000,00
Cr Penjualan	Rp. 1.250.000,00

(kuitansi dibuat bukan untuk menagih ke komisioner)

3. Unit Usaha APIARI PRAMUKA akan membuat nota *retur* untuk mencatat barang yang dikembalikan dengan jurnal :

a. Db <i>Retur</i> penjualan konsinyasi	Rp. 800.000,00
Cr Piutang	Rp.800.000,00

(2 kotak madu super x @ Rp. 400.000,00.)

Jurnal untuk mencatat Harga pokok:

b. Db Persediaan barang jadi	Rp. 600.000,00
Cr Harga pokok penjualan	Rp. 600.000,00

(2 kotak madu super x @ Rp. 300.000,00.)

4. Unit Usaha APIARI akan mencatat transaksi tersebut dengan membuat nota *retur* dalam jurnal :

a. Db <i>Retur</i> penjualan	Rp. 500.000,00	
Cr Piutang		Rp. 500.000,00
(2 kotak madu bunga kapuk x @ Rp. 250.000,00.)		

Juga pencatatan untuk menambah persediaan barang jadi dari *retur* dan mengurangi harga pokok penjualan dengan jurnal :

b. Db Persediaan barang jadi	Rp. 400.000,00	
Cr Harga pokok penjualan		Rp. 400.000,00
(2 kotak madu bunga kapuk x @ Rp.200.000,00.)		

5. Dari pembayaran yang dilakukan oleh komisioner A, Unit Usaha APIARI akan mencatat dalam jurnal:

Db Kas/Bank	Rp. 750.000,00	
Cr Piutang		Rp. 750.000,00

kas akan di debet bila dibayar secara tunai atau bank akan di debet bila dibayar dengan bilyet giro, piutang di kredit sejumlah yang terpiutang kepada komisioner A.

Db	Kas	Cr
5. Rp. 750.000,00		
		So Rp. 750.000,00 (Db)
Rp. 750.000,00		Rp. 750.000,00

Db	Piutang	Cr
2.a Rp. 1.250.000,00		1.a Rp. 5.750.000,00
3.a Rp. 800.000,00		2.b Rp. 1.250.000,00
4 a Rp. 500.000,00		
So Rp. 4.450.000,00 (Cr)		
Rp. 7.000.000,00		Rp. 7.000.000,00

Db	Persediaan Barang Jadi	Cr
		1. Rp. 4.400.000,00
3. b. Rp. 600.000,00		
4. b. Rp. 400.000,00		
So Rp. 3.400.000,00(Cr)		
Rp. 4.400.000,00		Rp. 4.400.000,0

Db	Penjualan	Cr
2. a. Rp. 1.250.000,00		1. a. Rp. 5.750.000,00
3. a. Rp. 800.000,00		2. b. Rp. 1.250.000,00
4. a. Rp. 500.000,00		
So Rp. 4.450.000,00 (Cr)		
Rp. 7.000.000,00		Rp. 7.000.000,00

Db	Harga Pokok Penjualan	Cr
1. a. Rp. 4.400.000,00		3. a. Rp. 600.000,00
		4. b. Rp. 400.000,00
		So Rp. 3.400.000,00(Db)
Rp. 4.400.000,00		Rp. 4.400.000,00

Neraca Saldo
(Unit Usaha APIARI)

Keterangan	Debet	Kredit
Kas	Rp. 750.000,00	
Piutang	Rp. 3.700.000,00	
Persediaan Barang Jadi		Rp. 3.400.000,00
Penjualan		Rp. 4.450.000,00
HPP (Harga Pokok Penjualan)	Rp. 3.400.000,00	
Jumlah	Rp. 7.850.000,00	Rp. 7.850.000,00

Pengakuan laba menurut Unit Usaha :

Penjualan	Rp. 4.450.000,00
HPP	<u>Rp. 3.400.000,00</u>
Laba	Rp. 1.050.000,00

2. Pencatatan berdasarkan teori

Unit usaha dalam hal ini Unit Usaha APIARI dalam operasi penjualan konsinyasinya melakukan pencatatan laba yang tidak terpisah dari penjualan biasa. Transaksi yang dilakukan oleh Unit Usaha APIARI meliputi:

- a. Pada saat pengiriman barang ke komisioner barang yang dikirim disertai surat jalan dan surat jalan ini dijadikan dasar dalam pembuatan kuitansi dan jadi Master Faktur. Pada saat timbulnya kuitansi tersebut unit usaha telah mencatatnya sebagai penjualan konsinyasi dengan jurnal :

Db Piutang	xxx	
		Cr Penjualan konsinyasi
		xxx

Karena Unit Usaha menggunakan metode *perpetual* dalam pencatatan persediaan maka pada saat yang sama juga dibuat jurnal untuk mencatat HPP dan mengurangi persediaan barang jadi dengan jurnal:

Db Harga pokok penjualan	xxx	
		Cr Persediaan barang jadi
		xxx

Dari pencatatan ini terlihat bahwa unit usaha telah mengakui penjualan konsinyasi sebagai pendapatan dan menimbulkan piutang, juga telah mengurangi nilai persediaan akhir. Padahal penjualan yang sesungguhnya belum terjadi dan nilai persediaan barang jadi tidak berkurang karena barang yang dikirim ke komisioner sifatnya merupakan barang titipan yang masih menjadi hak milik unit usaha.

Perlakuan yang benar dari transaksi ini seharusnya adalah unit usaha tidak perlu membuat surat jalan dan kuitansi untuk mencatat barang-barang yang dikirimnya

sehingga unit usaha tidak akan menjurnal pengiriman barang konsinyasi sebagai penjualan.

- b. Pada saat barang konsinyasi terjual Unit Usaha APIARI membuat nota retur untuk mengurangi penjualan konsinyasi dan piutang serta sekaligus mengurangi Master Faktur. Transaksi ini di jurnal:

Db. <i>Retur</i> Penjualan Konsinyasi	xxx
Cr. Piutang	xxx

Atas penjualan barang konsinyasi, selanjutnya timbul kuitansi baru dengan jurnal:

Db. Piutang	xxx
Cr. Penjualan	xxx

(Piutang dan penjualan dicatat sebesar barang yang terjual).

Barang jadi yang telah dikirim sebagai barang konsinyasi harus dipisahkan dengan mencatatnya dalam jurnal :

Db Persediaan barang konsinyasi	xxx
Cr Persediaan barang jadi	xxx

Dengan pencatatan yang demikian maka unit usaha tetap mengakui persediaannya sebagai hak miliknya walaupun berada ditempat lain. Apabila barang yang dititipkan karena suatu hal dikembalikan oleh komisioner maka unit usaha tidak harus membuat nota *retur* seperti yang sekarang dilakukan untuk memotong Master Faktur dan mengurangi penjualan konsinyasi, tetapi karena pada saat pertama dikirim unit usaha tidak mencatat jurnal apapun yang menyangkut penjualan tetapi hanya memindahkan sebagian dari nilai persediaan menjadi persediaan barang konsinyasi maka atas *retur*

ini unit usaha hanya tinggal menjurnal balik saja apa yang pernah dicatat pada saat penerimaan dengan jurnal:

Db	Persediaan barang jadi	XXX	
	Cr	Persediaan barang konsinyasi	XXX



Persediaan barang jadi di debet sejumlah nilai barang yang dikembalikan. Dan persediaan barang konsinyasi di kredit sebesar nilai barang yang dikembalikan. Jika barang yang di konsinyasikan kepada komisioner tersebut telah terjual tersebut maka Unit Usaha baru dapat membuat surat jalan dan membuat kuitansi untuk mengakui penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner tersebut, untuk transaksi ini akan dicatat dengan jurnal :

Db	Piutang	XXX	
	Cr	Penjualan	XXX

Karena metode pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan unit usaha memakai metode pencatatan tidak terpisah dari laba penjualan biasa, maka penjualan yang dicatat juga tidak memakai perkiraan penjualan konsinyasi tetapi dicatat seperti pengakuan penjualan biasa.

Selanjutnya untuk mengurangi persediaan barang konsinyasi yang telah terjual maka akan dibuat pencatatan dengan jurnal :

Db	Harga pokok penjualan	XXX	
	Cr	Persediaan barang konsinyasi	XXX

Harga pokok penjualan di debet sebesar nilai barang konsinyasi yang telah terjual. Persediaan barang konsinyasi di kredit untuk mengurangi barang yang telah terjual.

Sebagai contoh dari pencatatan penjualan konsinyasi yang seharusnya, akan ditunjukkan dengan memakai contoh transaksi-transaksi pada bab sebelumnya. Jurnal transaksi dengan sistem pencatatan yang seharusnya :

1. Pada saat pengiriman pertama akan dijurnal :

Db Persediaan barang konsinyasi	Rp. 4.400.000,00	
		Cr Persediaan barang jadi
		Rp. 4.400.000,00

Pencatatan hanya untuk memindahkan sejumlah barang yang dititipkan dari nilai persediaan barang jadi keseluruhan.

2. Saat 5 kotak madu bunga kapuk, harga jual @Rp. 250.000,00 harga pokok @Rp.200.000,00 akan dijurnal :

a. Db Piutang	Rp. 1.250.000,00	
		Cr Penjualan
		Rp. 1.250.000,00

b. Db Harga pokok penjualan	Rp. 1.000.000,00	
		Cr Persediaan barang konsinyasi
		Rp. 1.000.000,00

3. Pada saat penerimaan kembali madu yang dititipkan karena *retur* oleh komisioner A, harga pokok satu kotak madu super @Rp. 300.000,00 akan dicatat :

Db Persediaan barang jadi	Rp. 600.000,00	
		Cr Persediaan barang konsinyasi
		Rp. 600.000,00

4. Pencatatan pada saat madu yang sudah terjual di *retur* kembali, maka akan dijurnal :

a. Db <i>Retur</i> penjualan	Rp. 500.000,00	
		Cr Piutang
		Rp. 500.000,00

b. Db Persediaan barang konsinyasi Rp. 400.000,00

Cr Harga pokok penjualan Rp. 400.000,00

Jurnal

(a) *Retur* penjualan di debet untuk mengurangi penjualan yang telah terjadi ,karena ada pengembalian barang maka piutang di kredit sebesar harga barang yang dikembalikan.

(b) Jurnal ke dua dibuat untuk mengurangi harga pokok penjualan. Selain itu barang yang dikembalikan tersebut harus ditambahkan kembali ke dalam nilai persediaan barang jadi yang sebelumnya dipisahkan sebagai persediaan barang konsinyasi sehingga pencatatan untuk ini adalah :

Db Persediaan barang jadi Rp. 400.000,00

Cr Persediaan barang konsinyasi Rp. 400.000,00

5. Atas tagihan yang dibayar akan dijurnal sama seperti yang selama ini dilakukan yaitu:

Db Kas/Bank Rp. 750.000,00

Cr Piutang Rp. 750.000,00

Db	Kas	Cr
5.a. Rp. 750.000,00		So Rp. 750.000,00 (Dr)
Rp. 750.000,00		Rp. 750.000,00

Db	Persediaan Barang Jadi	Cr
		1. Rp. 4.400.000,00
3.b. Rp. 600.000,00		
4.b. Rp. 400.000,00		
So Rp. 3.400.000,00(Cr)		
Rp. 4.400.000,00		Rp. 4.400.000,00

Db	Harga Pokok Penjualan	Cr
2.b. Rp. 1.000.000,00		4.b. Rp. 400.000,00
		So Rp. 600.000,00 (Db)
Rp. 1.000.000,00		Rp. 1.000.000,00

Db	Piutang	Cr
2.a. Rp. 1.250.000,00		4.a. Rp. 500.000,00
So 0		5. Rp. 750.000,00
Rp. 1.250.000,00		Rp. 1.250.000,00

Db	Penjualan	Cr
4.a. Rp. 500.000,00		2.a. Rp. 1.250.000,00
So Rp. 750.000,00 (Cr)		
Rp. 1.250.000,00		Rp. 1.250.000,00

Db	Persediaan Barang Konsinyasi	Cr
1. a. Rp. 4.400.000,00		2.b. Rp. 1.000.000,00
		3. Rp. 600.000,00
4.b. Rp. 400.000,00		4.b. Rp. 400.000,00
		So. Rp. 2.800.000,00
Rp. 4.800.000,00		Rp. 4.800.000,00

Perbandingan Neraca Saldo antara kajian teori dengan Unit Usaha APIARI :

Neraca Saldo
(Kajian Teori)

Keterangan	Debet	Kredit
1. Kas	Rp. 750.000,00	-
2. Piutang	-	-
3. Persediaan Barang Jadi	-	Rp. 3.400.000,00
4. Persediaan Barang Konsinyasi	Rp. 2.800.000,00	-
5. Penjualan	-	Rp. 750.000,00
6. Harga Pokok Penjualan	Rp. 600.000,00	-
Jumlah	Rp. 4.150.000,00	Rp. 4.150.000,00

Pengakuan laba menurut kajian teori :

Penjualan	Rp. 750.000,00
HPP	<u>Rp. 600.000,00</u>
Laba	Rp. 150.000,00

Neraca Saldo
(Unit Usaha APIARI)

Keterangan	Debet	Kredit
Kas	Rp. 750.000,00	
Piutang	Rp. 3.700.000,00	
Persediaan Barang Jadi		Rp. 3.400.000,00
Penjualan		Rp. 4.450.000,00
HPP (Harga Pokok Penjualan)	Rp. 3.400.000,00	
Jumlah	Rp. 7.850.000,00	Rp. 7.850.000,00

Pengakuan laba menurut Unit Usaha:

Penjualan	Rp. 4.450.000,00
HPP	<u>Rp. 3.400.000,00</u>
Laba	Rp. 1.050.000,00

Pengaruh pencatatan menurut kajian teori dan Unit Usaha APIARI :

1. Pengakuan kas

Unit Usaha APIARI mengakui kas dalam catatannya sebesar Rp. 750.000,00 dan kas menurut kajian teori sebesar Rp. 750.000,00. Bila dibandingkan pencatatan yang dilakukan Unit Usaha APIARI dengan kajian teori tidak ada perbedaan. Ini menunjukkan bahwa Unit Usaha APIARI telah melakukan pencatatan kas dengan benar.

2. Pengakuan piutang

Piutang yang ada dalam catatan Unit Usaha APIARI diakui sebesar Rp. 3.700.000,00 dan piutang menurut kajian teori belum boleh diakui. Bila dibandingkan pencatatan yang dilakukan Unit Usaha APIARI dengan kajian teori menunjukkan bahwa Unit Usaha APIARI mengakui piutang terlalu besar. Seharusnya Unit Usaha APIARI belum boleh mengakui pengiriman barang sebagai piutang kepada komisioner. Karena dalam teori, barang yang dikirim kepada komisioner tetap hak milik dari pengamanat dan Unit Usaha belum memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli. Bila ada penjualan yang dilaporkan oleh komisioner, baru pengamanat dapat mengakui adanya piutang.

3. Persediaan barang jadi

Unit Usaha APIARI mengakui persediaan barang jadi dalam catatannya sebesar Rp 3.400.000,00 dan menurut kajian teori sebesar Rp. 3.400.000,00. Bila dibandingkan pencatatan yang dilakukan Unit Usaha APIARI dengan kajian teori tidak ada perbedaan. Ini menunjukkan bahwa Unit Usaha APIARI telah melakukan pencatatan

persediaan barang jadi dengan benar.

4. Pengakuan persediaan barang konsinyasi

Unit Usaha APIARI tidak melakukan pencatatan persediaan barang konsinyasi dan persediaan barang konsinyasi menurut teori sebesar Rp. 2.800.000,00. Unit Usaha tidak melakukan pencatatan persediaan barang konsinyasi karena barang yang dikirim sudah dianggap terjual dan menimbulkan piutang kepada komisioner. Unit Usaha APIARI seharusnya melakukan pencatatan persediaan barang konsinyasi, karena persediaan barang konsinyasi yang dikirim tetap hak milik Unit Usaha APIARI PRAMUKA.

5. Pengakuan penjualan

Unit Usaha APIARI mengakui penjualan sebesar Rp. 4.450.000,00 dan menurut kajian teori penjualan yang harus diakui oleh Unit Usaha APIARI sebesar Rp. 750.000,00. Ini terjadi pada saat pengiriman barang kepada komisioner Unit Usaha sudah mengakui adanya penjualan, sehingga Unit Usaha mencatat adanya piutang kepada komisioner dan juga tidak melakukan pencatatan persediaan barang konsinyasi. Sebenarnya Unit Usaha belum dapat mengakui sebagai penjualan dan mencatat adanya piutang. Pada akhirnya antara penjualan menurut Unit Usaha dengan kajian teori menunjukkan bahwa Unit Usaha mengakui penjualan terlalu besar.

6. Harga pokok penjualan

Unit Usaha APIARI mengakui harga pokok penjualan sebesar Rp. 3.400.000,00 dan menurut kajian teori harga pokok penjualan yang dilakukan oleh Unit Usaha APIARI sebesar Rp. 600.000,00. Bila dibandingkan antara penjualan menurut Unit Usaha

dengan kajian teori menunjukkan bahwa Unit Usaha mengakui harga pokok penjualan terlalu besar.

7. Pengakuan laba (khusus penjualan konsinyasi)

Unit Usaha APIARI mencatat laba sebesar Rp. 1.050.000,00 dan menurut kajian teori, laba yang seharusnya sebesar Rp. 150.000,00. Hal ini terjadi karena Unit Usaha saat mengirim barang telah mengakui pendapatan dari penjualan barang dan mencatat adanya laba. Sebenarnya laba dari penjualan konsinyasi belum boleh diakui, karena barang yang dikirim bukan peristiwa terjadinya pendapatan dari penjualan konsinyasi. Akibatnya Unit Usaha mencatat adanya laba dari penjualan konsinyasi terlalu besar.

Berdasarkan uraian di atas penulis dapat menilai bahwa pencatatan yang dilakukan Unit Usaha APIARI berbeda dengan kajian teori. Kesalahan itu terjadi pada saat pengakuan piutang, persediaan barang konsinyasi yang tidak dicatat, penjualan, dan harga pokok penjualan. Pengakuan piutang dicatat terlalu besar oleh Unit Usaha APIARI seharusnya belum boleh mengakui piutang. Untuk persediaan barang konsinyasi Unit Usaha APIARI tidak melakukan pencatatan karena menganggap telah terjadi penjualan sedangkan menurut kajian teori seharusnya melakukan pencatatan. Dalam pengakuan penjualan, Unit Usaha APIARI melakukan kesalahan dalam pencatatannya dengan mengakui penjualan terlalu besar. Demikian juga untuk harga pokok penjualan Unit Usaha APIARI melakukan kesalahan yang diakui terlalu besar.

Karena kesalahan yang dilakukan oleh Unit Usaha APIARI PRAMUKA

dalam hal pengakuan piutang yang terlalu besar, tidak adanya pencatatan persediaan barang konsinyasi, pengakuan penjualan yang terlalu besar, dan harga pokok penjualan yang terlalu besar akan berpengaruh pada pengakuan laba sehingga Unit Usaha APIARI mencatat laba dari penjualan konsinyasi terlalu besar.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah membahas bab demi bab dari skripsi ini maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Unit Usaha APIARI adalah unit usaha yang bergerak pada bidang agrobisnis yang menghasilkan produk berupa madu alami yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh manusia.
2. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan Unit Usaha APIARI dalam melakukan penjualan konsinyasi yaitu faktor produk, faktor pesaing, faktor saluran distribusi, dan faktor komisioner. Melalui sistem penjualan konsinyasi ini diharapkan dapat memperluas daerah pemasarannya dan mampu menghadapi persaingan.
3. Cara penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh unit usaha dimulai dengan datangnya *salesman* unit usaha ke calon komisioner yang sesuai dengan produk yang akan dititipkan. Setelah komisioner bersedia untuk menerima titipan barang maka *salesman* tersebut membuat *Sales Order*. Barang yang dikirim ke komisioner disertai dengan surat jalan sebagai bukti pengiriman, setelah barang diterima dan surat jalan ditandatangani maka surat jalan tersebut dikembalikan lagi ke kantor untuk dibuat kuitansi sebagai Master Faktur. Master Faktur yang dibuat akan disimpan tidak untuk menagih, jika barang tersebut terjual maka Master Faktur ini akan dikurangi dengan membuat nota *retur* yang memotong Master Faktur yang bersangkutan.
4. Sistem pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan Unit Usaha memakai metode pencatatan tidak terpisah dari laba penjualan biasa. Unit Usaha mengakan

penjualan konsinyasi pada saat barang dikirim karena pada saat dikirim surat jalan telah dibuat dan kuitansi juga telah dibuat. Berdasarkan kuitansi tersebut Unit Usaha melakukan pencatatan penjualan dan mengakui sebagai omset penjualan.

5. Bila barang yang dititipkan tersebut telah terjual maka Unit Usaha akan membuat nota *retur* sebagai pengurang dari penjualan konsinyasi yang telah dicatat pada saat barang dikirim. Pada saat yang bersamaan juga akan dibuat faktur baru yang resmi, faktur baru ini dibuat untuk menagih atas barang yang telah terjual tersebut. Atas faktur yang baru ini Unit Usaha akan mencatat kembali sebagai penjualan.
6. Biaya tidak terlalu diidentifikasi antara penjualan biasa (tunai) dengan penjualan konsinyasi yang menyebabkan biaya penjualan biasa terlalu besar.
7. Sistem pencatatan yang dilakukan oleh Unit Usaha APIARI ditemukan kesalahan dalam hal pengakuan piutang, tidak dicatatnya persediaan barang konsinyasi, pengakuan penjualan dan harga pokok penjualan yang terlalu besar yang akan berpengaruh pada pengakuan laba dari penjualan konsinyasi.

B. Saran-Saran

Saran yang dapat penulis usulkan dalam prosedur pencatatan dan pengakuan laba atas penjualan konsinyasi adalah :

1. *Salesman* harus lebih sering dan aktif dalam berkunjung ke setiap komisioner yang menerima titipan barang agar dia dapat mengontrol keadaan barang yang dititipkannya seperti jumlah barang yang terjual, barang yang rusak dan lain-lain. Dengan demikian barang-barang tersebut dapat terhindar dari kehilangan dan kerusakan.

2. *Copy* Master Faktur diberikan kepada *salesman* dan bila terjadi penjualan *salesman* menghubungi Bagian Umum untuk memotong Master Faktur tersebut.
3. Unit Usaha meminta komisioner untuk membuat laporan atas barang konsinyasi secara periodik sebagai informasi tambahan bagi unit usaha untuk mengetahui keadaan barang-barang yang dititipkan tersebut selain laporan dari para *salesman*.
4. Pada saat barang dikirim dengan disertai surat jalan, atas surat jalan yang kembali ke kantor tidak perlu dibuat kuitansi tetapi digunakan sebagai daftar dalam catatan barang yang dikirim sebagai barang konsinyasi yang juga merupakan daftar dari persediaan barang konsinyasi. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari pembuatan kuitansi yang berkali-kali, disamping itu juga lebih mempermudah dan memperkecil kesalahan dalam pencatatannya.
5. Setiap pengembalian barang harus melampirkan kuitansi penjualannya, hal ini dimaksudkan untuk mempermudah pembuatan nota *retur* dalam memotong Master Faktur.
6. Sebaiknya Unit Usaha APIARI PRAMUKA mengikuti prosedur pencatatan penjualan konsinyasi yang berlaku sehingga kesalahan yang terjadi selama ini dapat diperbaiki. Akhirnya Unit Usaha diharapkan dalam pencatatan akuntansi yang menyangkut penjualan konsinyasi dapat menerapkan sistem yang berlaku.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin S, M.Com.Hons,Akt (1997). *Pokok-pokok Akuntansi Lanjutan*. Cetakan ke lima. Yogyakarta: Liberty .
- Drebin R. Allan. (1990). *Advanced Accounting*. Edisi Kelima. Terjemahan Freddy Saragih , Marianus Sinaga, Suryadi Saat, Jakarta .
- Eldon S Hendriksen, (1992). *Teori Akuntansi*. Edisi keempat. Terjemahan Marianus Sinaga. Jakarta: Erlangga.
- Fisher M. Paul , William James Taylor, Arthur J Leer (1990). *Advanced Accounting*. Edisi Ketiga. Terjemahan Irwan Saragih, Jakarta.
- Harahap Sofyan Syafri, (1995). *Teori Akuntansi*. Edisi Pertama. Cetakan ke dua Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Harry Simons dan Wilbert E. Karrenbrock (1990). *Advanced Accounting*. Terjemahan Dra. Bec. Kartini R.A.F, R.A. Fadly Bangkalang, Jakarta: Rineka Cipta.
- Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan Satu* (1993). Buku Satu, Cetakan kesebelas. Yogyakarta : BPFE
- Ikatan Akuntan Indonesia, *Standard Akuntansi Keuangan* (1995). Buku Satu dan Dua. Jakarta: Salemba Empat.
- Lancaster Geoffrey, Jobber David (1990). *Sales Technique dan Management*. Edisi Pertama. Terjemahan Kirbandoko, Jakarta : Binarupa Aksara.
- Suparwoto L (1992). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Bagian Pertama. Edisi Pertama. Yogyakarta : BPFE .
- Widayat Utoyo, Sugito Wibowo (1993). *Akuntansi Angsuran , Konsinyasi dan Cabang*. Edisi Pertama. Jakarta : Lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Zaki Baridwan (1991). *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi Ke lima Yogyakarta : BPFE.

LAMPIRAN

Daftar Pertanyaan

1. SEJARAH BERDIRINYA PERUSAHAAN

- a. Kapan perusahaan berdiri dan siapa pendirinya ?
- b. Bagaimana bentuk perusahaan ?
- c. Dimana lokasi perusahaan didirikan ?
- d. Adakah alasan-alasan tertentu dalam memilih lokasi tersebut ?
- e. Apakah tujuan didirikan perusahaan ?
- f. Bagaimanakah perkembangan perusahaan hingga saat ini ?

2. ORGANISASI

- a. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?
- b. Apakah tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian dalam perusahaan ?
- c. Siapa (dan dalam jabatan apa) yang mempunyai wewenang paling tinggi dalam perusahaan ?

3. PERSONALIA

- a. Berapa jumlah tenaga kerja yang dimiliki perusahaan ?
- b. Bagaimanakah komposisi tenaga kerja yang dimiliki ?
- c. Bagaimanakah cara mendapatkan tenaga kerja dan apa syarat untuk menjadi tenaga kerja ?
- d. Apa usaha yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan ketrampilan tenaga kerja ?

4. PRODUKSI

- a. Apa produk yang dihasilkan perusahaan ?
- b. Bahan-bahan apa saja yang dibutuhkan ?
- c. Darimana bahan tersebut diperoleh dan berapa harganya ?
- d. Berapa waktu yang dibutuhkan untuk satu siklus produksi mulai dari bahan menjadi barang jadi ?
- e. Berapa jumlah produk rata-rata dalam satu siklus produksi ?
- f. Berapakah kapasitas produksi perusahaan ?

- g. Apakah perusahaan sudah mencapai kapasitas minimum ?
- h. Apakah perusahaan mengadakan pengujian mutu produk ?
- i. Apakah perusahaan mempunyai standar mutu produk ?
- j. Siapa yang bertanggung jawab melakukan hal tersebut ?

5. PEMASARAN

- a. Jenis penjualan apakah yang digunakan perusahaan untuk memasarkan hasil produknya selain dengan cara penjualan konsinyasi ?
- b. Bagaimanakah prosedur penjualan konsinyasi ?
- c. Mengapa perusahaan memilih penjualan konsinyasi dalam memasarkan produknya?
- d. Istilah apa saja yang digunakan oleh pengamanat dalam penjualan konsinyasi ?
- e. Produk apa sajakah yang termasuk dalam penjualan konsinyasi ?
- f. Saluran distribusi apa yang digunakan ?
- g. Apakah perusahaan melakukan riset ke komisioner ?
- h. Bagaimanakah strategi yang dilakukan perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen ?
- i. Bagaimanakah cara pengangkutan terhadap barang-barang konsinyasi ?
- j. Siapakah yang bertanggung jawab dalam hal ini ?
- k. Apakah perusahaan melakukan kegiatan promosi ?
- l. Apakah perusahaan memiliki alat angkut pemasaran sendiri ?

6. AKUNTANSI

- a. Bagaimana sistem pengumpulan biaya akuntansi perusahaan ?
- b. Sudah sesuaikah dengan PSAK ?
- c. Biaya-biaya apakah yang termasuk dalam penjualan konsinyasi ?
- d. Bagaimanakah perusahaan melakukan pencatatan terhadap transaksi-transaksinya ?
Apakah menggunakan metode terpisah atau tidak terpisah ?
- e. Berapakah harga jual perunit produk yang ditetapkan perusahaan ?
- f. Ada berapakah tingkat harga jual jenis produk perusahaan yang ditetapkan ?
- g. Bagaimanakah perusahaan menyusun laporan keuangannya ?

- h. Kapan perusahaan melakukan perubahan harga ? Alasannya ?
- i. Berapa besar persentase laba yang diharapkan perusahaan dalam tahun 1998 ?

7. PERMODALAN

- a. Darimanakah sumber-sumber dana perusahaan ?
- b. Apabila dari pinjaman, apakah dari bank pemerintah atau bank swasta atau lembaga kredit yang lain ?
- c. Apabila pinjaman, bagaimanakah syarat pengembaliannya ?
- d. Berapakah tingkat bunga kredit yang harus dibayar perusahaan ?



KWARTIR NASIONAL GERAKAN PRAMUKA
UNIT USAHA APIARI PRAMUKA



Jakarta : Komplek Wiladatika Cibubur Jakarta 13720
Telp. (021) 8445104
Jawa Tengah : Jl. Raya Kutosari Kec. Gringsing
Kab. Batang 51281 Telp. (0294) 41195

Bank : BDN Cab. Jkt - Cimanggis
BRI Cab. Batang - Jateng

SURAT - KETERANGAN

Nomor : 60/UUAP/K/98.

Unit usaha Apiari Pramuka dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : John Sumarsono
Nim : 94 2114 001
Jurusan : Akuntansi

Telah melaksanakan "PENELITINAN PENCATATAN DAN PENGAKUAN LABA PADA PENJUALAN KONSINYASI" di bidang Lebah Madu (Perlebahan) dari bulan : Juni s/d Juli 1998 di Unit Usaha Apiari Pramuka Wiladatika Cibubur - Jakarta Timur.

Dengan harapan semoga pengetahuan yang telah diperoleh dapat bermanfaat untuk pengembangan Perlebahan di Indonesia.

Jakarta, 31 Juli 1998.

Unit Usaha Apiari Pramuka.
Kabag. Umum/Personalia,


Nurochman.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama Lengkap : John Sumarsono.

Umur : 24 tahun.

Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 27 November 1974.

Agama : Katolik

Tempat Tinggal : Jl. Perum Griya Asri Blok C 11 / No 6 Tambun-Bekasi.

Tempat Tinggal Sekarang : Gg Pertolongan II No.2 A blk Mrican Yogyakarta 55281.

Pendidikan : 1) TK Yos Sudarso Jakarta Timur
1980-1981
2) SD PAX Jakarta Timur
1981-1987
3) SMP Budhaya Jakarta Timur
1987-1990
4) SMA Mardi Yuana Bogor
1990-1993
5) Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
1994-1998

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 28 Oktober 1998

John Sumarsono