

DOI: <http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v6i3.321>

ANALISIS PENGAKUAN PENDAPATAN PENJUALAN KONSINYASI DAN BIAYA PENJUALAN UNTUK AKUNTABILITAS LAPORAN KEUANGAN PADA PT BUMI AKSARA GROUP

Riri Oktaviani¹⁾

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Krisnadwipayana
riri201018@gmail.com

Hayuningtyas Pramesti Dewi²⁾

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Krisnadwipayana
ethniz@gmail.com

ABSTRACT: *This study discusses the accounting for consignment sales and sales costs in PT Bumi Aksara Group. Data was obtained from PT Bumi Aksara Group in 2017. This study is a qualitative study in which the data is analyzed by comparing accounting standards that apply to consignment sales and sales costs with the reality that occurs in the company. The results of this study are that the company has not separated regular and consignment sales, as for the charging of sales costs such as promotional costs, commission fees and expeditions are not recognized in the appropriate cost group. so financial reporting is not accountable.*

Keywords: *Consignment Sales, Sales Costs, Financial Statement, Accountability.*

PENDAHULUAN

Berbagai macam cara dilakukan entitas untuk mendapatkan penghasilan. Salah satunya adalah dari penjualan barang dan jasa. Penjualan dapat dilakukan secara tunai, secara kredit atau angsuran, dapat juga dilakukan secara konsinyasi. Penjualan secara konsinyasi atau yang biasa disebut penjualan titipan dilakukan dengan cara entitas menitipkan barang miliknya kepada agen atau pihak lain untuk dijual kepada konsumen.

Penjualan merupakan upaya promosi yang dilakukan oleh penjual, dan promosi juga merupakan bagian dari salah satu sistem marketing secara menyeluruh (Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, 2016:3). Adapun konsinyasi merupakan aktivitas menjual barang dengan cara menitipkan barang oleh pihak yang memiliki barang kepada pihak yang bertindak sebagai agen penjual dengan memberikan imbalan berupa komisi. Pemilik barang disebut pengamanat / konsinyor (*consignor*), dan pihak yang menjualkan disebut komisioner/konsinyi (*consignee*). Penjualan konsinyasi adalah kesepakatan yang dilakukan oleh pemilik barang dimana barang diserahkan kepada

pihak lain untuk dijual dengan imbalan berupa komisi sesuai dengan yang telah ditetapkan dalam kesepakatan tersebut (Hadori Yunus dan Harnanto, 2013:141). Menurut Halim (2015:65) dalam penjualan konsinyasi hal-hal sebagai berikut penting untuk diperhatikan: 1) Ketika melakukan penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang berada di *consignee* tidak boleh diakui sebagai persediaan oleh *consignee*, 2) *Consignor* tidak boleh memperhitungkan atau mengakui pengiriman barang konsinyasi sebagai penjualan sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar, 3) Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* harus diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaannya, 4) Semua pengeluaran/beban yang berkaitan dengan barang-barang komisi, dimulai dari pengiriman hingga barang terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*, 5) *Consignor* dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya. Penjualan reguler dan penjualan konsinyasi berkaitan dengan penyerahan barang dagangan adalah jenis penjualan yang berbeda, transaksi yang

DOI: <http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v6i3.321>

dilakukan dalam penjualan reguler yaitu barang diserahkan kepada pembeli diikuti dengan perpindahan hak kepemilikan barang tersebut kepada pembeli, sedangkan pada transaksi yang dilakukan dalam penjualan konsinyasi yaitu meskipun barang dagangan diserahkan dari *consignor* kepada *consignee* namun bukan berarti bergantinya hak kepemilikan (Ratnaningsih, 2015:161). Kesepakatan antara entitas yang disebut konsinyor (*consignor*) dengan agen yang dititipkan yang disebut konsinyi (*consignee*) dimana konsinyi akan mendapatkan imbalan dalam jumlah tertentu apabila dapat menjual barang milik konsinyor. Pengakuan pendapatan dari penjualan konsinyasi menurut Standar Akuntansi dilakukan apabila produk konsinyasi telah terjual oleh konsinyi. Jadi apabila entitas melakukan penjualan secara konsinyasi maka harus dipisahkan dengan penjualan reguler karena waktu pengakuan pendapatannya berbeda.

Menurut Royan (2017:102) biaya penjualan adalah laporan yang isinya mengenai biaya penjualan seperti bahan bakar, karcis parkir, sewa kendaraan, biaya hotel, servis, dan perbaikan serta semua biaya yang berhubungan dengan aktivitas penjualan. Menurut Hery (2014:124) beban atau biaya penjualan adalah sejumlah biaya yang berkaitan langsung di seluruh kegiatan penjual atau pendukung operasional dalam memasarkan barang dagangan seperti beban gaji/upah karyawan, agen (pihak penjual), beban iklan, beban perlengkapan untuk kepentingan agen, dan beban atas peralatan agen yang mengalami penyusutan.

PT Bumi Aksara Group adalah entitas yang bergerak di bidang penerbitan yang didirikan pada tahun 1990. Berbagai macam jenis buku telah diterbitkan oleh PT Bumi Aksara Group, sampai dengan saat ini perusahaan telah memiliki empat belas perwakilan untuk buku perguruan tinggi dan tiga belas perwakilan untuk buku sekolah. Terdapat dua jenis penjualan yang dilakukan PT Bumi Aksara Group yaitu penjualan reguler dan penjualan konsinyasi. Dalam hal penjualan konsinyasi, entitas belum memisahkan pencatatannya dengan transaksi penjualan reguler. Selain itu entitas tidak

mencantumkan pembiayaan penjualan yang melekat pada transaksi penjualan dalam laporan laba rugi. Selama ini biaya penjualan dibebankan dari potongan rabat yang diberikan entitas kepada konsumen. Penelitian sejalan pernah dilakukan oleh Rahmawati dan Shofianti (2014) yang meneliti tentang akuntansi penjualan konsinyasi dan penyajiannya dalam Laporan Laba Rugi pada PT Matahari Departemen Store Sidoarjo. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa praktik akuntansi yang dilaksanakan PT Matahari Departemen Store Sidoarjo tidak sesuai dengan perlakuan akuntansi secara umum.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang mana sumber data diperoleh dari PT Bumi Aksara Group secara sekunder berupa data-data penjualan dan laba rugi terkait dengan penjualan konsinyasi pada tahun 2017. Data dianalisis dengan metode komparatif deskriptif yaitu membandingkan antara praktik di lapangan dengan bagaimana standar akuntansi mengatur tentang penjualan konsinyasi seharusnya agar laporan keuangan perusahaan menjadi akuntabel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Selama ini PT Bumi Aksara tidak melakukan pencatatan penjualan konsinyasi mulai dari sejak pengiriman sampai dengan pembayaran. Perusahaan hanya membuat rekap atas penjualan dan mengakui barang konsinyasi sebagai piutang. Rekap penjualan reguler pada tahun 2017 adalah sebagai berikut:

DOI: <http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v6i3.321>

Tabel 1.Rekap Penjualan Reguler Periode
2017

No.	PERWAKILAN	BRUTO	RABAT		NETTO
			(%)	(Rp)	
1	SUMATERA UTARA	622,792,200	44%	274,375,706	348,416,494
2	RIAU	499,605,500	39%	196,346,514	303,258,986
3	SUMATERA BARAT	325,701,000	41%	133,248,306	192,452,694
4	SUMATERA SELATAN	393,099,000	37%	146,535,817	246,563,183
5	JAMBI	328,260,000	46%	150,010,850	178,249,150
6	LAMPUNG	240,640,800	39%	93,937,930	146,702,870
7	JAKARTA	2,565,856,500	45%	1,166,053,080	1,399,803,420
8	JAWA BARAT	647,594,000	41%	268,527,500	379,066,500
9	JAWA TENGAH	220,573,500	39%	85,128,703	135,444,797
10	YOGYAKARTA	903,967,000	37%	337,546,350	566,420,650
11	JAWA TIMUR 1	716,276,000	39%	282,554,693	433,721,307
12	JAWA TIMUR 2	373,019,600	39%	144,615,218	228,404,382
13	BALI	314,035,000	41%	128,967,494	185,067,506
14	SULAWESI SELATAN	832,528,200	38%	315,402,044	517,126,156
	TOTAL	8,983,948,300		3,723,250,205	5,260,698,095

Sumber: PT Bumi Aksara Group (2017)

Kemudian dalam proses penjualan perusahaan mengeluarkan berbagai macam biaya, biaya yang dikeluarkan oleh PT Bumi Aksara diantaranya biaya promosi, komisi dan ekspedisi. Berdasarkan laporan keuangan yang disajikan, perusahaan tidak mengakui adanya biaya promosi, sedangkan biaya promosi tetap dikeluarkan oleh perusahaan, hanya saja pengakuan dan pencatatannya digabungkan dengan biaya lain-lain. Adapun perincian biaya promosi terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Rekap Biaya Promosi

NO.	NAMA PERWAKILAN	TOTAL BIAYA
1	Sumatera Utara	1,175,000
2	Riau	-
3	Sumatera Barat	-
4	Sumatera Selatan	-
5	Jambi	841,000
6	Lampung	-
7	Jakarta	1,450,000
8	Jawa Barat	-
9	Jawa Tengah	-
10	Yogyakarta	-
11	Jawa Timur 1	-
12	Jawa Timur 2	-
13	Bali	-
14	Sulawesi Selatan	-
	TOTAL	3,466,000

Sumber: Data Diolah

Biaya selanjutnya yang dikeluarkan oleh PT Bumi Aksara adalah biaya komisi yang mana diatur oleh ketentuan sebagai berikut:

Tabel 3.Ketentuan Perolehan Komisi

Peringkat Komisi	% Pencapaian Target (Netto)	% Komisi	
		Rabat 38%	Rabat >38%≤40%
I	100%	3,5%	3%
II	90%-99%	2,5%	2%
III	80%-89%	1,5%	1%
IV	70%-79%	0,75%	0,5%

Sumber: PT Bumi Aksara Group (2017)

Untuk penjualan, perusahaan menetapkan target penjualan sebesar Rp 10.000.000.000,- dan persentase minimal pencapaian dari target perusahaan minimal 70%. Biaya lain yang dikeluarkan oleh PT Bumi Aksara adalah biaya ekspedisi penjualan reguler dan penjualan konsinyasi yang tercampur. Sehingga biaya ekspedisi tidak diketahui secara rinci.

Pembahasan

Penjualan Konsinyasi

Untuk penjualan konsinyasi penulis mencoba memisahkan dari penjualan reguler seperti tabel berikut ini:

DOI: <http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v6i3.321>

Sumber: PT Bumi Aksara Group, 2017

Tabel 4. Rekap Penjualan Konsinyasi Periode 2017

No.	PER WAKILAN	KIRIM	RE TUR	TERJUAL			
				BRUTO	DISC	Rp DISC	NETTO
1	SUMATERA UTARA	36,608,300	2,466,000	34,142,300	30	10,387,394	23,754,906
2	RIAU	33,534,800	387,000	33,147,800	30	9,882,964	23,264,836
3	SUMATERA BARAT	56,446,700	-	56,446,700	32	17,864,953	38,581,747
4	SUMSEL	34,773,600	289,800	34,483,800	33	11,280,094	23,203,706
5	JAMBI	43,458,500	-	43,458,500	31	13,502,476	29,956,024
6	LAMPUNG	22,486,800	-	22,486,800	34	7,633,289	14,853,511
7	JAKARTA	141,590,400	284,000	141,306,400	31	43,660,094	97,646,306
8	JAWABARAT	90,150,700	5,123,000	85,027,700	31	26,648,929	58,378,771
9	JAWATENG	7,089,000	-	7,089,000	33	2,371,509	4,717,491
10	YOGYAKARTA	74,111,300	-	74,111,300	30	22,220,819	51,890,481
11	JAWATIMUR 1	174,008,600	1,516,000	172,492,600	34	59,249,530	113,243,070
12	JAWATIMUR 2	186,712,900	2,134,000	184,578,900	34	63,452,436	121,126,464
13	BALI	133,372,000	-	133,372,000	35	46,510,117	86,861,883
14	SULAWESI	65,815,400	627,800	65,187,600	32	20,604,410	44,583,190
TOTAL		1,100,159,000	12,827,600	1,087,331,400	33	355,269,014	732,062,386

Untuk pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi penulis mencoba untuk menggunakan metode laba terpisah untuk mengetahui jumlah persis kontribusi dan perkembangan penjualan konsinyasi yang masih tercampur dengan penjualan reguler. Dengan metode laba terpisah pencatatan antara penjualan reguler dan konsinyasi dipisahkan, begitu pula biaya ekspedisinya. Oleh karena di perusahaan biaya ekspedisi masih tercampur antara reguler dan konsinyasi, maka penulis mencoba untuk memisahkan biaya ekspedisi reguler dan konsinyasi dengan menggunakan perhitungan rasio berdasarkan data yang ada sebagai berikut:

$$\text{Persentase penjualan reguler} = \frac{\text{Pendapatan Reguler}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$$

$$\text{Persentase penjualan reguler} = \frac{\text{Rp 5.182.860.241,-}}{\text{Rp 5.904.573.356,-}} \times 100\%$$

$$= 88\%$$

$$\text{Persentase penjualan konsinyasi} = 100\% - 88\% = 12\%$$

Maka perhitungan untuk biaya ekspedisi masing-masing penjualan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Biaya ekspedisi penjualan reguler} &= \text{Rp 84.720.526,-} \times 88\% \\ &= \text{Rp 74.371.254,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya ekspedisi penjualan konsinyasi} &= \text{Rp 84.720.526,-} \times 12\% \\ &= \text{Rp 10.349.272,-} \end{aligned}$$

Pencatatan penjualan konsinyasi untuk metode laba terpisah adalah sebagai berikut:

- Pada saat pengiriman barang
Barang keluar-Konsinyasi 1.100.159.000
Biaya pengiriman 10.349.272
Persediaan 1.100.159.000
Kas 1.449.272
- Pada saat menerima laporan penjualan
Piutang Usaha 732.062.386
Potongan Penjualan 355.269.014
PenjualanKonsinyasi 1.087.331.400
- Pada saat menerima barang retur
Persediaan 12.827.600
Barang masuk-Konsinyasi 12.827.600

DOI: <http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v6i3.321>

4. Pada saat pembayaran tagihan

Kas Piutang Usaha

Pendapatan = Rp. 1.087.331.400 – Rp.
355.269.014 = Rp. 732.062.386

Dengan menggunakan metode laba terpisah maka jumlah pendapatan dari penjualan konsinyasi diakui pada saat adanya laporan penjualan dari pihak *consignee* bukan pada saat barang mulai dititipkan dan terjual oleh *consignee*. Dengan demikian waktu pengakuan pendapatan dapat berbeda dengan penjualan reguler yang diakui pada saat terjadinya. Apabila penjualan konsinyasi dan penjualan reguler digabungkan maka terdapat kemungkinan pengakuan pendapatan menjadi tidak tepat dengan jumlah penjualan yang tidak tepat maka dapat menyebabkan laba yang diakui pun mencerminkan kondisi yang sesungguhnya. Dengan demikian laporan laba rugi menjadi tidak akuntabel. Ditambah lagi dengan biaya promosi yang seharusnya dipisahkan menjadi biaya penjualan masih bergabung dengan biaya operasional lain-lain dan biaya ekspedisi yang sebelumnya masih tercampur antara biaya untuk penjualan konsinyasi dengan reguler.

Dari perhitungan perbandingan laba antara metode laba terpisah dan metode laba tidak terpisah secara total perbedaannya tidak terlalu besar, namun dalam penyajian laba kotor dan laba bersih setelah pajak menjadi tidak mencerminkan kondisi yang sebenarnya sehingga akan berdampak apabila perusahaan melakukan penilaian kinerja keuangan melalui rasio-rasio keuangan.

KESIMPULAN

PT Bumi Aksara Group selama ini melakukan penjualan konsinyasi namun tidak memisahkan pencatatan dan penyajiannya secara terpisah, biaya-biaya yang terjadi seperti biaya promosi dan ekspedisi pun belum diakui pada tempat yang semestinya, dengan demikian penyajian laporan keuangan terutama laporan keuangan menjadi tidak mencerminkan kondisi yang sebenarnya pada suatu periode akuntansi.

DAFTAR PUSTAKA

Effendi, Rizal. (2013). *Accounting Principles*
"Prinsip-prinsip Akuntansi Berbasis

SAK ETAP". Edisi Revisi Jakarta: PT
Raja Grafindo Persada.

Halim, Abdul. (2015). *Akuntansi Keuangan
Lanjutan*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra
Wacana Media

Hery. (2014). *Pengendalian Akuntansi dan
Manajemen*. Kencana. Jakarta.

Hery. (2016). *Analisis Laporan Keuangan
(Integrated and Comprehensive
Edition)*. Jakarta: PT Grasindo.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2013). *Standar
Akuntansi Keuangan (Revisi 2013):
PSAK 24 Imbalan Kerja*. Jakarta: IAI.

Martani, Dwi., dkk. (2015). *Akuntansi
Keuangan Menengah berbasis PSAK*.
Jakarta: Salemba Empat.

Mukhlisah dan Mairijani (2013). *Konsinyasi
Dalam Perspektif Hukum Perjanjian
Syariah*. Jurusan Akuntansi. Politeknik
Negeri Banjarmasin. *Jurnal INTEKNA*.
Tahun XIII. No. 1. Mei 2013 : 89 – 95

Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Jakarta:
Salemba Empat.

Rahmawati, Imelda Dian., Widyah Shofianti.
(2014). *Evaluasi Akuntansi Penjualan
Konsinyasi dan Penyajian pada
Laporan Laba Rugi PT Matahari
Departement Store Sidoarjo*. *Jurnal
Analisa*. Vol. 3. No. 2. pp. 59-71.

Ratnaningsih, Dewi. (2015). *Akuntansi
Keuangan Lanjutan I*. Yogyakarta:
Cahaya Atma Pustaka

Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul Jhon.
(2015). *Sistem Informasi Akuntansi*.
Jakarta: Salemba Empat.

Royan, Frans.M. (2017). *Maximum
Distributorship Management*. Jakarta:
PT Grasindo.

Thamrin, Abdullah., Francis Tantri. (2016).
Manajemen Pemasaran. Depok: PT
Raja Grafindo Persada

Yunus, Hadori., Harnanto. (2013). *Akuntansi
Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE

DOI: <http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v6i3.321>