

**ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA
(Studi Kasus Pada Sentra Industri Kreatif Kediri)**

SKRIPSI



Disusun Oleh :

Nama : Dita Ayu Inka Natalia
NPM : 20130310033
Program Studi : Akuntansi
Bidang Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

**UNIVERSITAS ISLAM KADIRI
FAKULTAS EKONOMI
KADIRI
2024**

**ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA
(Studi Kasus Pada Sentra Industri Kreatif Kediri)**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna
memperoleh gelar sarjana Sastra I Program Studi Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri

Oleh :

Nama : Dita Ayu Inka Natalia
NPM : 20130310033
Program Studi : Akuntansi
Bidang Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

**UNIVERSITAS ISLAM KADIRI
FAKULTAS EKONOMI
KADIRI
2024**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain seperti dimaksud dalam buku pedoman penyusunan skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi sesuai peraturan yang berlaku".

Kediri, 24 Agustus 2024

Peneliti



Dita Ayu Inka Natalia

**ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN
KONSINYASI DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA
(Studi Kasus Pada Sentra Industri Kreatif Kediri)**

Oleh :

Nama : Dita Ayu Inka Natalia
NPM : 20130310033
Program Studi : Akuntansi
Bidang Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

Kediri, 24 Agustus 2024
Telah Disetujui dan Disahkan
Oleh

Dosen Pembimbing I



Ninik Anggraini, S.E., M.S.A, Ak, CA.
NIP.040.1.2003.001

Dosen Pembimbing II



Eni Srihastuti, S.E., M.M.
NIP. 040.1.2002.001

Telah dipertahankan/ diujikan dan disahkan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana Strata I Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kadiri

Oleh :

Nama : Dita Ayu Inka Natalia
NPM : 20130310033
Program Studi : Akuntansi
Bidang Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

Kediri, 24 Agustus 2024

Disahkan Oleh

Penguji/DP 1 : **Ninik Anggraini, S.E., M.S.A, Ak, CA**

Penguji/DP 2 : **Eni Srihastuti, S.E., M.M.**

Penguji 3 : **Ahmad Yani, S.E., M.M.**


(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Kadiri - UNISKA



Trisnita Widuri, S.E., M.M

NIP: 040.1.2015.045

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(Q.S Al-Baqarah, 2:286)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.”

(Q.S Al-Insyirah, 94:5-6)

“God has perfect timing, never early, never late. It takes a little patience and it takes a lot of faith, but it's a worth the wait.”

“Untuk masa-masa sulitmu, biarlah Allah yang menguatkanmu. Tugasmu hanya berusaha agar jarak antara kamu dengan Allah tidak pernah jauh.”

“Orang lain tidak akan paham struggle dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian success storiesnya saja. Jadi berjuanglah untuk diri sendiri meskipun tidak akan ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini. Jadi tetap berjuang ya.”

Abstrak

Judul Penelitian : **Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba (Studi Kasus Pada Sentra Industri Kreatif Kediri)**

Dosen Pembimbing : Ninik Anggraini, S.E.,M.S.A,Ak, CA
Eni Srihastuti, S.E., M.M.

Nama Mahasiswa : Dita Ayu Inka Natalia

NPM : 20130310033

Abstraksi

Penelitian ini membahas mengenai analisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba pada sektor retail. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba. Lokasi penelitian dilakukan pada Sentra Industri Kreatif Kediri di Kecamatan Papar, Kabupaten Kediri. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan sumber data primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini dengan cara menelaah perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode terpisah, kemudian membandingkan pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan serta laporan laba rugi penjualan konsinyasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sentra Industri Kreatif Kediri belum menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah dengan benar. Meskipun pengakuan atas barang konsinyasi yang dilakukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri sudah tepat, namun untuk pencatatan dan penyajian laporan laba ruginya masih belum sesuai, hal ini menyebabkan kesalahan penyajian laporan penjualan dan laba

rugi Sentra Industri Kreatif Kediri. Dalam penerapan pencatatan penjualan konsinyasi kendala yang dihadapi oleh Sentra Industri Kreatif Kediri adalah adanya keterbatasan sumber daya manusia mengenai pemahaman akuntansi khususnya untuk penjualan konsinyasi.

Kata Kunci : Penjualan Konsinyasi, Laba

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah saya ucapkan kehadirat Allah SWT yang melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat dan salam senantiasa selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan kita semua yang senantiasa istiqamah dalam menjalankan sunnah-Nya. Alhamdulillah, atas izin Allah SWT penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba”**. Sebagai syarat untuk mendapat gelar Sarjana Akuntansi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kadiri.

Dengan penuh kerendahan hati perkenankan pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan maupun do'a dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini antara lain adalah kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Bambang Yulianto, M.Pd selaku Rektor Universitas Islam Kadiri.
2. Ibu Trisnia Widuri. S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kadiri beserta seluruh jajarannya.
3. Bapak Dr. Marhaendra Kusuma, S.E., M.M., Ak., M.Ak selaku Koordinator Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kadiri.
4. Ibu Ninik Anggraini. S.E., M.S.A., Ak., CA selaku dosen pembimbing 1 yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan serta bimbingan dalam proses penyusunan skripsi.

5. Ibu Eni Srihastuti. S.E., M.M selaku dosen pembimbing 2 yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan serta bimbingan dalam proses penyusunan skripsi.
6. Bapak Ahmad Yani, S.E., M.M selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dan nasehat dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Akuntansi Universitas Islam Kadiri atas pengetahuan dan curahan ilmu yang telah diberikan.
8. Kedua orang tua tercinta, Bapak Moh Kadis dan Ibu Ismiati yang tidak henti-hentinya melangitkan doa, memberikan dukungan, motivasi dan juga kasih sayang yang luar biasa hingga saat ini dan seterusnya. Terimakasih atas semua pengorbanan yang diberikan kepada penulis baik materil maupun non materil sehingga penulis bisa menyelesaikan studi dengan waktu yang tepat. Meskipun mereka tidak sempat merasakan pendidikan hingga bangku perkuliahan, tetapi mereka mampu mendidik dan memberikan dukungan penuh kepada penulis sehingga bisa merasakan bangku perkuliahan. Semoga Bapak dan Ibu diberikan kesehatan dan umur panjang agar bisa melihat penulis sukses dalam berkarir dan juga berkeluarga. *I love you forever.*
9. Kepada seseorang yang tidak kalah penting kehadirannya, Moch Davik Izzuden, S.Ak. Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis yang menjadi salah satu penyemangat karena selalu menemani penulis pada hari yang tidak mudah jika dilalui sendirian dalam proses pengerjaan skripsi. Terimakasih telah

menjadi rumah sebagai tempat berkeluh kesah ternyaman, terimakasih tidak pernah menyerah dengan sifat dan sikap penulis yang menyebalkan selama ini. Terimakasih telah meluangkan waktu, menguras tenaga, memberikan bantuan dan dukungan dalam penulisan skripsi ini. Semoga Allah SWT selalu memberikan keberkahan, kemudahan dan kelancaran dalam segala hal yang kita lalui. Sampai bertemu di *happy ending chapter!*

10. *Last but not least*, Dita Ayu Inka Natalia, S.Ak terimakasih karena telah bertahan, berusaha dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun prosesnya, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri yang sudah bisa mewujudkan gelar itu dibelakang namanya dengan perjalanan dan suka duka yang luar biasa bagi penulis. *I wanna thank me for just being me at all times.* Mari terus bertahan dan berjuang dalam petualangan selanjutnya!

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan. Peneliti juga berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan nilai tambah bagi para pembaca.

Kediri, 24 Agustus 2024



Dita Ayu Inka Natalia

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Judul Skripsi	ii
Pernyataan Bebas Plagiarisme.....	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Halaman Persetujuan	v
Motto.....	vi
Abstraksi.....	vii
Kata Pengantar	ix
Daftar Isi	xii
Daftar Tabel	xv
Daftar Gambar	xvi
Daftar Lampiran.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	5
1.2 Batasan Masalah.....	5
1.3 Rumusan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Tinjauan dan Kajian Pustaka	19
2.2.1 Penjualan Konsinyasi.....	19
2.2.1.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi.....	19
2.2.1.2 Penjualan Konsinyasi Dilihat Dari Sisi Pengamanat (<i>consignor</i>)	21
2.2.1.3 Penjualan Konsinyasi Dilihat Dari Sisi Komisioner (<i>consignee</i>).....	23
2.2.1.4 Syarat Penjualan Konsinyasi.....	24
2.2.1.5 Kelebihan dan Kelemahan Penjualan Konsinyasi	25

2.2.1.6	Istilah-Istilah Dalam Penjualan Konsinyasi	26
2.2.1.7	Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi	27
2.2.2	Laba	30
2.2.2.1	Pengertian Laba	30
2.2.2.2	Unsur-Unsur Laba.....	31
2.2.2.3	Jenis-Jenis Laba	32
2.2.2.4	Tujuan Pelaporan Laba.....	33
2.2.2.5	Karakteristik Laba	33
2.2.2.6	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba	34
2.3	Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba	34
2.4	Kerangka Pikir	35
	BAB III METODE PENELITIAN	37
3.1	Ruang Lingkup Penelitian	37
3.2	Jenis Penelitian.....	37
3.3	Lokasi Penelitian	37
3.4	Data dan Teknik Pengumpulannya.....	38
3.4.1	Jenis Data.....	38
3.4.2	Sumber Data.....	39
3.4.3	Teknik Pengumpulan Data	39
3.5	Identifikasi Variabel.....	39
3.6	Definisi Operasional Variabel	39
3.7	Teknik Analisis Data.....	40
	BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
4.1	Hasil Penelitian.....	44
4.1.1	Gambaran Umum Sentra Industri Kreatif Kediri	44
4.1.2	Tujuan Sentra Industri Kreatif Kediri.....	45
4.1.3	Visi dan Misi Sentra Industri Kreatif Kediri.....	45
4.1.4	Struktur Sentra Industri Kreatif Kediri	46
4.1.5	Laporan Penjualan Sentra Industri Kreatif Kediri	48
4.2	Pembahasan	48

4.2.1 Kesesuaian Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri dengan Teori.....	48
4.2.2 Pencatatan Atas Barang Konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri	49
4.2.3 Perbandingan Pencatatan Penjualan Konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri dan Menurut Teori.....	50
4.2.4 Laporan Laba Rugi Penjualan Konsinyasi Menurut Teori	56
4.2.5 Interpretasi Hasil Penelitian	59
BAB V PENUTUP	65
5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	70

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	7
Tabel 2.2 Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Secara Terpisah.....	28
Tabel 2.3 Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Secara Tidak Terpisah	29
Tabel 4.1 Laporan Penerimaan Barang Konsinyasi.....	49
Tabel 4.2 Laporan Penjualan Barang Konsinyasi	50
Tabel 4.3 Laporan Retur Barang	51
Tabel 4.4 Pencatatan Penjualan Konsinyasi Metode Terpisah Sentra Industri Kreatif Kediri yang Diusulkan.....	53
Tabel 4.5 Perhitungan HPP Periode 2023	57
Tabel 4.6 Laporan Laba Rugi Penjualan Konsinyasi Metode Terpisah yang Diusulkan.....	58
Tabel 4.7 Perbandingan Laporan Laba Rugi Menurut Menurut Peusahaan	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi SIK.....	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Surat Ijin Penelitian.....	71
Lampiran II Berita Acara Bimbingan DP I	72
Lampiran III Berita Acara Bimbingan DP II.....	73
Lampiran IV Dokumentasi Penelitian	74

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri retail merupakan salah satu sektor yang menyediakan distribusi barang-barang ke konsumen akhir. Seiring dengan perkembangan zaman dan ekonomi, perubahan gaya hidup masyarakat, dan kebutuhan hidup konsumen yang semakin banyak dan beragam macamnya bisa mendukung adanya sektor retail ini. Berbagai format retail dikembangkan, mulai dari toko-toko tradisional hingga pusat perbelanjaan modern dan *e-commerce* yang bisa dilakukan secara *online* atau belanja dari rumah semakin mendominasi di era saat ini. Karena kompleksitas lingkungan bisnis saat ini yang terus meningkat, sehingga sudah tidak cukup bagi bisnis untuk hanya mengandalkan transaksi jual beli secara tunai dan kredit sebaliknya, mereka harus menggunakan sistem penjualan yang lebih fleksibel yang dapat menyesuaikan sifat pasar yang berubah-ubah seiring perkembangan zaman dan kemajuan teknologi (Sindi & Widya, 2023). Persaingan di industri retail sangat ketat, terutama dengan adanya bermunculan merek-merek internasional serta laju pertumbuhan dan persaingan perusahaan lokal yang pesat. Perubahan tren konsumen, termasuk kecenderungan untuk berbelanja, menjadi tantangan baru bagi perusahaan retail dalam menciptakan pengalaman berbelanja yang menarik bagi semua kalangan konsumen. Perusahaan-perusahaan sekarang sudah banyak yang mengembangkan jaringan usahanya dengan cara bekerjasama dengan berbagai pihak eksternal perusahaan yang berguna untuk meningkatkan volume penjualan dan memudahkan jangkauan

pasar dalam memasarkan produk perusahaan serta menjadi peluang yang bagus untuk keberlangsungan atau pencapaian tujuan perusahaan. Salah satu sistem kerjasama antara Sentra Industri Kreatif Kediri dengan pemasok yang digunakan adalah penjualan konsinyasi.

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang atau pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak komisioner mendapatkan sejumlah komisi dari pihak pengamanat (Abdul & Halim, 2015). Penjualan konsinyasi tidak hanya memberikan manfaat bagi pihak penjual, namun juga bagi pihak pemilik barang dengan memungkinkan mereka untuk memasarkan produk tanpa membayar di muka, mengurangi risiko stok yang tidak terjual. Kunci kesuksesan dalam industri retail dalam penerapan penjualan konsinyasi melibatkan beberapa faktor krusial. Pertama, ketersediaan produk yang unik dan berkualitas memainkan peranan penting dalam menarik minat konsumen. Manajemen inventarisasi yang efisien untuk memastikan kelancaran pasokan barang dan pengelolaan stok yang tepat menjadi faktor yang tak terelakkan. Selain itu, kerjasama yang erat antara pemilik barang dan penjual sangat diperlukan dalam mencapai kesuksesan dalam penjualan konsinyasi. Kesepakatan yang jelas mengenai pembagian laba, perjanjian terkait penanganan produk, serta keberlanjutan kemitraan menjadi landasan yang penting dalam menjalankan model bisnis ini. Transaksi dengan cara penjualan konsinyasi mempunyai keuntungan tertentu dibandingkan dengan penjualan secara langsung. Salah satu dari keuntungan penjualan konsinyasi adalah perusahaan dapat memperluas daerah pemasaran produknya. Semakin luas daerah pemasarannya, maka semakin tersedia peluang bagi perusahaan untuk

meningkatkan penawaran atas produknya. Peluang ini memungkinkan bagi perusahaan untuk meningkatkan lagi jumlah penjualan produknya. Secara tidak langsung, penjualan konsinyasi mampu mendorong pengembangan usaha bagi perusahaan, karena peningkatan jumlah penjualan merupakan salah satu indikator dalam proses pengembangan usaha. Metode pencatatan penjualan konsinyasi ada dua yaitu dengan menggunakan metode terpisah pencatatan transaksi penjualan konsinyasi yang dicatat secara terpisah dari laba rugi transaksi reguler, dimana pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan transaksi konsinyasi juga harus dipisahkan yang kedua yaitu metode tidak terpisah pencatatan transaksi penjualan konsinyasi yang dicatat secara tidak terpisah dari laba rugi transaksi reguler, karena tidak dipisahkan maka tidak ada perbedaan dalam pembuatan jurnal penjualan konsinyasi dan juga penjualan reguler. Kesalahan pencatatan juga akan berpengaruh terhadap penyajian laba.

Laba merupakan indikator yang digunakan untuk menilai prestasi perusahaan melalui kinerja operasional perusahaan (Harahap & Syafri, 2018). Laba atau rugi merupakan salah satu indikator yang digunakan perusahaan untuk menilai prestasi perusahaan melalui kinerja operasional perusahaan dan juga sebagai informasi pembagian laba. Laba atau rugi pada laporan keuangan memberikan informasi yang penting dalam pengambilan keputusan, informasi laba penting bagi investor untuk mengetahui kualitas laba agar mereka dapat mengambil informasi atas pengukuran jumlah laba atau rugi penjualan perusahaan. Sebagai ukuran kinerja utama, laba menjadi tolak ukur vital untuk mengevaluasi efisiensi operasional, daya saing, dan keberlanjutan keuangan suatu organisasi. Dalam dunia bisnis yang dinamis, pemahaman tentang laba menjadi krusial,

pemangku kepentingan termasuk pemilik, investor, dan manajemen sangat bergantung pada informasi laba untuk membuat keputusan strategis, menilai kinerja keuangan, dan merencanakan pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang laba tidak hanya menjadi esensial bagi para profesional keuangan, tetapi juga merupakan elemen kunci dalam pengelolaan bisnis yang berhasil.

Menurut metode pencatatan penjualan konsinyasi ada dua yaitu metode terpisah dan tidak terpisah yang digunakan oleh peneliti adalah metode pencatatan secara terpisah, maka laba mungkin akan tersaji lebih terukur secara akurat. Metode terpisah juga memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi dengan lebih jelas hasil penjualan sebenarnya dan biaya-biaya yang terkait dalam proses penjualan maupun pendistribusian barang konsinyasi, yang nantinya akan dapat menghasilkan pengukuran laba yang lebih tepat. Metode pencatatan yang digunakan perusahaan bisa mempengaruhi laporan keuangan dan juga presentasi laba. Metode terpisah ini cenderung memberikan visibilitas yang lebih baik terhadap laba yang diperoleh dari penjualan konsinyasi. Pemilihan metode pencatatan penjualan konsinyasi juga dapat mempengaruhi keputusan strategis perusahaan, seperti penetapan harga, manajemen risiko, dan alokasi sumber daya.

Sentra Industri Kreatif Kediri merupakan galeri atau wadah UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Kabupaten Kediri. Sentra Industri Kreatif Kediri bergerak dalam bidang retail yang memperjual belikan produk reguler dan produk konsinyasi dari para UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Kabupaten Kediri serta menjadi tempat Pusat Oleh-Oleh Papan. Sentra Industri Kreatif Kediri mencatat penjualan konsinyasinya secara terpisah dengan penjualan reguler, namun pencatatannya

belum sesuai dengan teori yang ada, Sentra Industri Kreatif Kediri mencatat transaksi penjualan setiap bulannya dari awal bulan hingga akhir bulan serta transaksi pengambilan pendapatan atas pengamanat setiap triwulan dan belum berbentuk jurnal. Sentra Industri Kreatif Kediri juga belum menyajikan laporan laba rugi, selama ini perhitungan laba rugi dilakukan setiap triwulan dengan cara melihat dari selisih antara harga jual dengan perjanjian pembagian komisi tanpa disajikan dalam bentuk laporan.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba (Studi Kasus Pada Sentra Industri Kreatif Kediri)**.

1.2 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti membatasi penelitian ini agar pembahasan tidak meluas, batasan masalah pada penelitian ini adalah analisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba dengan menggunakan metode terpisah pada Sentra Industri Kreatif Kediri periode tahun 2023.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, bagaimana perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba pada Sentra Industri Kreatif Kediri.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menganalisis

perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba pada Sentra Industri Kreatif Kediri.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan dapat memberikan beberapa manfaat antara lain adalah :

1. Manfaat Operational

Dengan dilakukannya penelitian pada Sentra Industri Kreatif Kediri diharapkan dapat menjadi sumbangan masukan pemikiran tentang metode pencatatan penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan untuk Sentra Industri Kreatif Kediri.

2. Manfaat Akademik

Bagi mahasiswa khususnya jurusan akuntansi, dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat :

- a. Menambah wawasan dan kajian mengenai analisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba pada Sentra Industri Kreatif Kediri.
- b. Dapat menjadi bahan referensi atau rujukan penelitian dan dimanfaatkan sebagai informasi tambahan bagi peneliti selanjutnya di bidang yang sama agar hasil dari penelitian selanjutnya di masa yang akan datang dapat memperoleh hasil yang lebih baik dan lebih maksimal lagi.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berguna untuk membagikan ilustrasi dan menekankan poin-poin penting serta berfungsi sebagai tolak ukur dan panduan untuk penelitian selanjutnya. Pada penelitian ini, peneliti mengidentifikasi beberapa temuan penelitian terbaru yang berhubungan dengan penelitian yang akan datang. Penelitian-penelitian berikut ini yang memiliki beberapa kaitan dengan penelitian ini antara lain :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penelitian Terdahulu	
1	Peneliti dan Tahun	Randi Mauudu dan Ernawati Malik (2020)
	Judul	Analisis Kontribusi Penjualan <i>Consignment</i> Terhadap Pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau
	Variabel Penelitian	Variabel Bebas : Penjualan <i>Consignment</i> Variabel Terikat : Pendapatan
	Jenis Penelitian	Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UMButon Vol 2 No 1 Tahun 2020.
	Alat Analisis	Analisis deskriptif kuantitatif dengan Survey, wawancara, dan dokumentasi.
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan konsinyasi dari CV. Elatindo

Tabel 2.1 Lanjutan

		<p>Kharisma Jaya memberikan kontribusi pendapatan yang tinggi bagi PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau dari tahun 2017 hingga 2019, dengan rasio <i>margin</i> kontribusi mencapai 95%. Pendapatan dari CV. Elatindo Kharisma Jaya juga terus meningkat dari tahun ke tahun, dengan kontribusi terbesar terjadi pada tahun 2018. Kesimpulannya, CV. Elatindo Kharisma Jaya berhasil memperoleh tingkat keuntungan yang baik. Perlakuan akuntansi yang dilakukan oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya sebagai pihak yang memberikan konsinyasi dilakukan secara sistematis menggunakan komputer dengan metode pencatatan yang berbeda oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya dan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau.</p>
	<p>Persamaan</p>	<p>Persamaan penelitian ini sama-sama meneliti tentang penjualan konsinyasi dan menggunakan teknik analisis yang sama yaitu deskriptif kuantitatif.</p>
	<p>Perbedaan</p>	<p>Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada objek penelitiannya yaitu Lippo Plaza Baubau dan memiliki variabel yang</p>

Tabel 2.1 Lanjutan

		berbeda yaitu pendapatan.
2	Peneliti dan Tahun	Cintia Pramitha, Sri Winarni, dan Sri Porwani (2022)
	Judul	Pencatatan Akuntansi Dalam Penjualan Konsinyasi Pada Klinik Opina Palembang
	Variabel Penelitian	Variabel Bebas : Penjualan Konsinyasi
	Jenis Penelitian	JAKT Vol 2 No. 1 Tahun 2022
	Alat Analisis	Analisis deskriptif komparatif dengan menggunakan pengamatan, wawancara dan juga dokumentasi.
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menyatakan bahwa Pencatatan produk konsinyasi saat dikirim oleh pihak pengamanat dan diterima komisioner hanya dicatat dengan memorandum. Pencatatan (jurnal) pada saat produk konsinyasi dijual tidak dilakukan oleh komisioner dimana hasil penjualan hanya tercatat dalam faktur penjualan (Rekam Medik pasien). Pelaporan hasil penjualan konsinyasi dari komisioner kepada pengamanat tidak disertai dengan pencatatan (jurnal) sebagaimana yang seharusnya dibuat menurut konsep ilmu akuntansi penjualan konsinyasi. Metode pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Klinik

Tabel 2.1 Lanjutan

		Opina Palembang adalah metode pencatatan secara terpisah.
	Persamaan	Persamaan penelitian ini sama-sama meneliti tentang pencatatan penjualan konsinyasi.
	Perbedaan	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel yang berbeda yaitu hanya memiliki satu variabel
3	Peneliti dan Tahun	Yunita Sari, Lily Karlina Nasution (2018)
	Judul	Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada UD MAJU
	Variabel Penelitian	Variabel Bebas : <i>Cost Plus Pricing</i> Variabel Terikat : Laba
	Jenis Penelitian	Jurnal Akuntansi dan Bisnis Vol 4 Tahun 2018
	Alat Analisis	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu mengelola dengan data-data yang diperoleh dari objek penelitian.
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Maju memproduksi beragam jenis kerajinan rotan salah satunya kursi tamu. Harga jual untuk 1 set kursi betawi sebesar Rp. 850.000,-. penetapan

Tabel 2.1 Lanjutan

		<p>harga jual yang selama ini dilakukan oleh UD Maju belum tepat. Harga jual yang ditetapkan UD Maju untuk produk kursi betawi sebesar Rp. 850.000,-/set sedangkan berdasarkan perhitungan yang penulis lakukan menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing sebesar Rp. 884.020,-/set. Laba bersih yang diperoleh UD Maju dengan metode perusahaan sebesar Rp. 5.565.624,- sedangkan dengan menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing sebesar Rp. 14.860.344,-. Selisih antara laba yang diperoleh UD Maju dengan metode perusahaan dengan pendekatan full costing sebesar Rp. 9.294.720,-.</p>
	Persamaan	<p>Persamaan dari penelitian ini ada pada variabel terikat yaitu pengaruhnya terhadap laba dan juga sama-sama menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif.</p>
	Perbedaan	<p>Perbedaan dari penelitian ini terletak pada variabel bebas yaitu membahas tentang <i>cost plus pricing</i> dan terletak pada objek penelitiannya.</p>
4	Peneliti dan Tahun	<p>Pranata, Dwi Anisa, Yefni, Yuliantoro (2017)</p>

Tabel 2.1 Lanjutan

Judul	Perlakuan Akuntansi <i>Main Product</i> dan <i>By Product</i> Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Pabrik Tahu dan Tempe Padang Tarok)
Variabel Penelitian	Variabel Bebas : <i>Main Product</i> dan <i>By Product</i> Variabel Terikat : Laba
Jenis Penelitian	Jurnal Akuntansi dan Bisnis Vol 10 No.1 Tahun 2017
Alat Analisis	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif
Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pabrik Tahu dan Tempe Padang Tarok menggunakan empat metode perlakuan akuntansi untuk penjualan produk utama dan produk sampingan diantaranya yaitu memperlakukan penjualan produk sampingan sebagai pendapatan lain-lain, mencatat pendapatan produk sampingan sebagai tambahan pendapatan dari penjualan produk utama, dan menggunakan penjualan produk sampingan untuk mengurangi harga pokok penjualan, serta memperlakukan penjualan produk sampingan untuk mengurangi harga pokok produksi. Perusahaan menggunakan metode nilai pasar atau

Tabel 2.1 Lanjutan

		atau metode nilai reversal dalam menghitung produk utama dan produk sampingan sehingga meningkatkan laba perusahaan.. Dalam perhitungannya menggunakan metode nilai pasar, biaya produksi untuk produk sampingan, seperti kerupuk tahu, adalah sebesar Rp 24.573/kg. Dengan demikian, penjualan produk sampingan meningkatkan laba perusahaan sebesar Rp 138.551.310
	Persamaan	Persamaan dari penelitian ini ada pada variabel terikat yaitu terhadap laba dan juga sama-sama menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif.
	Perbedaan	Perbedaan dari penelitian ini terletak pada variabel bebas yaitu membahas tentang Main Product dan By Product dan terletak pada objek penelitiannya.
5	Peneliti dan Tahun	Kevin Hendrico Tombilangi, Lindia M. Mawikere, dan Peter M. Kapojos (2022)
	Judul	Analisis Perlakuan Akuntansi Konsinyasi Berdasarkan PSAK No. 72 Pada Perum Bulog Kanwil Sulawesi Utara dan Gorontalo
	Variabel Penelitian	Variabel Bebas : Penjualan Konsinyasi
	Jenis Penelitian	<i>Prosiding National Seminar on Accounting UKMC Vol 1 No. 1 Tahun 2022</i>

Tabel 2.1 Lanjutan

	Alat Analisis	Analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan pengamatan dan wawancara langsung kepada seksi akuntansi yang ada di BULOG.
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perlakuan akuntansi konsinyasi pada BULOG dalam hal pencatatan dan pengakuan sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku yaitu PSAK No.72. Pengakuan pendapatan konsinyasi akan diakui oleh BULOG apabila barang konsinyasi telah terjual kepada konsumen dan dalam penyajian penjualan konsinyasi juga dipisahkan dengan penjualan tunai ataupun penjualan tunda bayar sehingga dapat terlihat perkembangan daripada penjualan konsinyasi sendiri.
	Persamaan	Persamaan dari penelitian ini sama-sama meneliti tentang penjualan konsinyasi.
	Perbedaan	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada objek penelitiannya yang berbeda serta fokus penelitiannya mencakup semua perlakuan akuntansi konsinyasi berdasarkan PSAK No. 72.
6	Peneliti dan Tahun	Sindi Yuliani, Widya Febryari Anita (2023)

Tabel 2.1 Lanjutan

Judul	Perlakuan Akuntansi Atas <i>Consignment Sales</i> Pihak <i>Consignor</i> Pada PT. Matahari <i>Department Store Tbk</i> Periode 2021
Variabel Penelitian	Variabel Bebas : Perlakuan Akuntansi
Jenis Penelitian	JRAK Vol 9 No 1 Tahun 2023
Alat Analisis	Analisis kuantitatif untuk menjelaskan proses perhitungan penjualan konsinyasi di PT Matahari <i>Department Store Tbk</i> .
Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Matahari <i>Department Store Tbk</i> mempengaruhi pendapatan penjualan konsinyasi toko dan memiliki perbedaan entri jurnal penjualan konsinyasi antara metode terpisah dan non-terpisah. Perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp2.516.454 dari penjualan barang konsinyasi selama periode 2021. Selain itu, catatan keuangan perusahaan tidak terpisah untuk penjualan konsinyasi yang menyumbang 38,8% dari pendapatan pada tahun 2021. Laba kotor yang disesuaikan juga naik sebesar 27,7% dari tahun sebelumnya.
Persamaan	Persamaan dari penelitian ini sama-sama meneliti tentang konsinyasi.
Perbedaan	Perbedaan penelitian ini dari penelitian

Tabel 2.1 Lanjutan

		terdahulu terletak variabelnya yang hanya memiliki satu variabel saja.
7	Peneliti dan Tahun	Noviana Anjarsari dan Siti Sunrowiyati (2015)
	Judul	Analisis Perlakuan Akuntansi Persediaan Bahan Baku dan Pengaruhnya Terhadap Laba Pada PR Alaina Tulungagung
	Variabel Penelitian	Variabel Bebas : Persediaan Bahan Baku Variabel Terikat : Laba
	Jenis Penelitian	Jurnal Komplikasi Ilmu Ekonomi Vol 7 No.2 Tahun 2015
	Alat Analisis	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian terdapat pengaruh dari pengakuan persediaan sebelum pencatatan retur dan sesudah pencatatan retur. Hal ini menyebabkan nilai persediaan bahan baku berbeda, yaitu untuk tahun 2012 persediaan bahan baku tembakau terdapat selisih sebesar Rp 4.299.883, untuk tahun 2013 selisih sebesar Rp 7.725.817, untuk tahun 2014 terdapat selisih sebesar Rp 11.025.682. Maka jumlah persediaan bahan baku tembakau setelah pencatatan retur terlihat lebih banyak daripada sebelum pencatatan retur

Tabel 2.1 Lanjutan

		<p>terlihat lebih banyak daripada sebelum pencatatan retur untuk tahun ke tahun. Karena dengan adanya pencatatan retur akan mencerminkan keadaan persediaan bahan baku yang sesungguhnya. Pengaruh terhadap laporan beban pokok produksi di setiap akhir periode terjadi karena adanya perbedaan harga bahan baku yang lebih murah untuk setelah adanya pencatatan retur. Sehingga jumlah beban pokok produksi setelah retur dicatat lebih rendah dari pada sebelum retur dicatat. Untuk tahun 2012 laporan beban pokok produksi selisih sebesar Rp 1.593.083, untuk tahun 2013 laporan beban pokok produksi selisih sebesar Rp 4.517.356, dan untuk tahun 2014 laporan beban pokok produksi selisih sebesar Rp 4.230.995.</p>
	Persamaan	<p>Persamaan dari penelitian ini ada pada variabel terikat yaitu terhadap laba dan menggunakan metode deskriptif kuantitatif.</p>
	Perbedaan	<p>Perbedaan dari penelitian ini terletak pada variabel bebas yaitu membahas tentang persediaan bahan baku dan terletak pada objek penelitiannya.</p>
8	Peneliti dan	<p>Adila Rahmanty dan Resista Vikaliana</p>

Tabel 2.1 Lanjutan

Tahun	(2021)
Peneliti dan Tahun	Adila Rahmanty dan Resista Vikaliana (2021)
Judul	Analisis Penyusutan Aktiva Tetap dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Aneka Gas Industri
Variabel Penelitian	Variabel Bebas : Penyusutan Aktiva Tetap Variabel Terikat : Laba
Jenis Penelitian	Jurnal Akuntansi Terapan Vol 2 No.2 Tahun 2021
Alat Analisis	Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian korelasional
Hasil Penelitian	Hasil analisis menunjukkan persamaan regresi yaitu $Y = 44,44 + 0,29 X$, artinya jika tidak ada nilai penyusutan aktiva tetap, maka nilai laba perusahaan naik sebesar 44,44. Apabila dan setiap penambahan 1 nilai penyusutan aktiva tetap maka nilai laba perusahaan bertambah sebesar 0,29. Selanjutnya hasil uji t diperoleh bahwa penyusutan aktiva tetap berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan. Besarnya pengaruh antara penyusutan aktiva tetap terhadap laba perusahaan yang dihitung dengan nilai koefisien korelasi

Tabel 2.1 Lanjutan

		adalah sebesar 0.931. Hal ini menunjukkan pengaruh yang sangat kuat. Sedangkan nilai koefisien determinasi diperoleh sebesar 0.867. Nilai tersebut menunjukkan bahwa pengaruh penyusutan aktiva tetap terhadap laba perusahaan adalah sebesar 86,7%. Sisanya 13,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang diteliti dalam penelitian ini.
	Persamaan	Persamaan dari penelitian ini ada pada variabel terikat yaitu terhadap laba.
	Perbedaan	Perbedaan dari penelitian ini terletak pada variabel bebas yaitu membahas tentang penyusutan aktiva tetap dan terletak pada objek penelitiannya.

Sumber : Kutipan dari jurnal

2.2 Tinjauan dan Kajian Pustaka

2.2.1 Penjualan Konsinyasi

2.2.1.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Menurut Ratnaningsih & Dewi (2015:77) menyatakan bahwa "Penjualan konsinyasi adalah proses penjualan barang dari pihak kedua kepada para konsumen dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian".

Menurut Abdul & Halim (2015:65) Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang atau pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak

komisioner mendapatkan sejumlah komisi dari pihak pengamanat.

Menurut Tria & Ritonga (2016) Penjualan konsinyasi adalah penjualan yang memiliki banyak manfaat karena dapat memudahkan perusahaan memasarkan produknya, banyak pihak yang akan menjadi rekan kerja atau mitra perusahaan.

Menurut Yunus & Harnanto (2018:141) Penjualan konsinyasi (*consignment*) adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang dagangan menyerahkan barang dagangannya kepada pihak tertentu untuk dibantu menjualkan dengan memberikan komisi tertentu. Pemilik barang atau yang menitipkan barang dagangannya disebut pengamanat (*consignor*), sedangkan pihak yang dititipkan barang dagangan disebut komisioner (*consignee*).

Menurut Ulum & Muchtar (2018) menyatakan bahwa “Penjualan konsinyasi adalah barang dari supplier diberikan kepada pemilik toko untuk dijual kepada calon pembeli”.

Menurut Irhamna (2021) Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk meminta bantuan menjualkan dengan memberikan komisi.

Menurut Ningsih *et al.*, (2023) menyatakan bahwa “Penjualan konsinyasi adalah pengalihan, pengiriman, atau penyimpanan produk dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai perwakilan penjualan”.

Menurut Suzana (2022) Penjualan konsinyasi adalah tindakan mempercayakan barang kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran kemudian (penjualan titipan).

Berdasarkan beberapa pengertian para ahli diatas, disimpulkan bahwa penjualan konsinyasi merupakan pengiriman produk dari pengamanat kepada pihak lain kemudian produk tersebut dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian kerjasama yang disepakati oleh kedua belah pihak dengan memberikan komisi atas produk yang terjual.

2.2.1.2 Penjualan Konsinyasi Dilihat Dari Sisi Pengamanat (*consignor*)

Pihak pengamanat (*consignor*) sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat komisioner berhasil menjualnya kepada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian di antara kedua belah pihak yang bersangkutan. 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 (*consignee*).

1. Alasan-alasan bagi pengamanat (*consignor*) untuk mengadakan perjanjian konsinyasi adalah sebagai berikut :
 - a. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor, terutama apabila :
 - 1) Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak tertentu dan belum terkenal.
 - 2) Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui *dealer* tidak menguntungkan.

- 3) Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak *dealer* apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
- b. Risiko-risiko tertentu dapat dihindarkan oleh pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner. Jadi lain sifatnya dengan perjanjian keagenan atau *dealer*.
- c. Mungkin pengamanat ingin mendapatkan penjual khusus (*specialist*) dalam perdagangan barang-barangnya, terutama untuk ternak, hasil pertanian, dan lain-lain.
- d. Harga eceran barang-barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh pengamanat; demikian pula terhadap jumlah barang-barang yang siap dipasarkan dan stok barang-barang tersebut (Yunus & Harnanto, 2018:142-143).
2. Pencatatan penjualan konsinyasi oleh pengamanat :
 Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh pihak pengamanat mencakup transaksi sebagai berikut :
- a. Pengiriman barang konsinyasi, transaksi ini akan dicatat :
- | | |
|-------------------|-----|
| Barang Konsinyasi | xxx |
| Persediaan | xxx |
- b. Pembayaran biaya angkut barang konsinyasi, transaksi ini akan dicatat :
- | | |
|-------------------|-----|
| Barang Konsinyasi | xxx |
| Kas | xx |
- c. Menerima laporan pertanggungjawaban dari komisioner mengenai penjualan barang konsinyasi, biaya yang berhubungan dengan konsinyasi, pembayaran yang akan diterima dari komisioner, transaksi ini akan dicatat :
- | | |
|--------------------|-----|
| Piutang Komisioner | xxx |
| Komisi | xxx |
| Barang Konsinyasi | xxx |

d. Menerima pembayaran dari komisioner, transaksi ini akan dicatat :

Kas	xxx
Piutang-Komisioner	xxx

Sumber : Afriyanto (2014:82)

2.2.1.3 Penjualan Konsinyasi Dilihat Dari Sisi Komisioner (*consignee*)

Pihak komisioner (*consignee*) 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 kepada pihak ketiga. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai dengan saat barang dapat dijual kepada pihak ketiga.

1. Alasan-alasan komisioner (*consignee*) menerima perjanjian konsinyasi adalah sebagai berikut :
 - a. Komisioner dilindungi dari kemungkinan risiko gagal untuk memasarkan barang-barang tersebut atau keharusan menjual dengan rugi.
 - b. Risiko rusaknya barang dan adanya fluktuasi harga dapat dihindarkan.
 - c. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab adanya barang-barang konsinyasi yang diterima atau dititipkan oleh pengamanat (Yunus & Harnanto, 2018).
2. Pencatatan penjualan konsinyasi oleh komisioner :

Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh pihak komisioner mencakup transaksi sebagai berikut :

a. Membayar biaya angkut/perakitan, transaksi ini akan dicatat :

Barang Komisi	xxx	
Kas		xxx

b. Menjual barang komisi, transaksi ini akan dicatat :

Kas	xxx	
Barang Komisi		xxx

c. Mengirim laporan pertanggungjawaban kepada pengamanat, transaksi ini akan dicatat :

Barang Komisi	xxx	
Utang-Pengamanat		xxx

d. Pembayaran kepada pengamanat, transaksi ini akan dicatat :

Utang-Pengamanat	xxx	
Kas		xxx

Sumber : Afriyanto (2014:83)

2.2.1.4 Syarat Penjualan Konsinyasi

Syarat-syarat penjualan konsinyasi biasanya dapat berupa :

1. Terdapat pengamanat (*consignor*).
Pengamanat yaitu pihak yang memiliki produk dan mengamanatkannya kepada pihak komisioner.
2. Terdapat komisioner (*consignee*).
Komisioner yaitu pihak yang menerima barang dari pengamanat dan berkewajiban untuk menjual barang tersebut.
3. Terdapat adanya peraturan dan kesepakatan antara pengamanat dan komisioner dalam satu kontrak atau perjanjian konsinyasi, di mana dalam perjanjian ini

tercantum beberapa ketentuan atau kesepakatan yang harus dijalankan selama pelaksanaan penjualan konsinyasi biasanya memuat tentang persetujuan tertulis, jenis barang yang akan dikonsinyasikan, periode penjualan, harga penjualan, komisi atau bagian dari penjualan, tanggung jawab atas barang, pengembalian barang, penyelesaian perselisihan (Afriyanto, 2014:84).

2.2.1.5 Kelebihan dan Kelemahan Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi juga memiliki kelebihan dan juga kelemahan dari pihak pengamanat maupun pihak komisioner, diantaranya sebagai berikut ini :

1. Kelebihan penjualan konsinyasi bagi pihak pengamanat
 - a. Jangkauan pasar yang lebih luas
 - b. Potensi penjualan lebih besar
 - c. Perhatian khusus pada produksi
 - d. Menyederhanakan strategi pemasaran
 - e. Mengurangi biaya penyimpanan
 - f. Mengurangi resiko inventaris mati
 - g. Penyesuaian cepat terhadap permintaan pasar
2. Kelemahan penjualan konsinyasi bagi pihak pengamanat
 - a. Tidak dibayar lebih awal
 - b. Risiko barang rusak atau hilang
 - c. Mungkin mengalami beberapa kerugian
 - d. Harus mengambil produk yang tidak laku
 - e. Persaingan dengan produk lain
 - f. Pengembalian barang yang sulit dikelola
 - g. Tidak semua produk cocok untuk penjualan konsinyasi (Handayani., 2018)
3. Kelebihan penjualan konsinyasi bagi pihak komisioner
 - a. Mendapatkan untung tanpa mengeluarkan modal

- b. Resiko yang kecil
 - c. Display produk meningkat
 - d. Peluang menarik pelanggan
 - e. Pengurangan risiko keuangan
 - f. Hubungan bisnis yang luas
 - g. Kemudahan dalam pengelolaan produk
4. Kelemahan penjualan konsinyasi bagi pihak komisioner
- a. Risiko kerusakan barang
 - b. Memastikan selalu tersedia ruang yang cukup
 - c. Biaya perawatan barang
 - d. Keuntungan yang terbatas
 - e. Potensi konflik dengan pihak pengamanat
 - f. Penyesuaian dengan permintaan pasar
 - g. Perlu berhati-hati menjaga barang konsinyasi (Hermelinda, 2020)

2.2.1.6 Istilah-Istilah Dalam Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi memiliki beberapa istilah sebagai berikut :

1. *Consignor*
Konsinyor atau pengamanat adalah pihak yang menitipkan barang untuk dijual sesuai kontrak yang telah sepakati bersama.
2. *Consignee*.
Konsinyi atau penerima adalah pihak yang di titipi barang untuk dijual dengan imbalan yang didapat berupa komisi.
3. *Consignment-out*
Konsinyasi keluar ialah rekening yang digunakan oleh konsinyor untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada konsinyi.

4. *Consignment-In.*

Konsinyasi masuk ialah rekening yang digunakan oleh konsinyi untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan oleh konsinyor. (Musrifah, 2021)

2.2.1.7 Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus & Harnanto (2018:152-154), ada dua metode yang dipakai untuk akuntansi penjualan konsinyasi baik bagi pihak pengamanat maupun bagi pihak komisioner, sebagai berikut :

1. Metode pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah

Metode pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah merupakan transaksi penjualan konsinyasi yang dicatat secara terpisah dari transaksi penjualan reguler. Dalam metode pencatatan terpisah ini laba rugi yang diperoleh dari transaksi konsinyasi akan dicatat secara terpisah dari laba rugi transaksi reguler, dimana nantinya pendapatan dan jika ada biaya yang berhubungan dengan transaksi konsinyasi juga harus dipisahkan. Penyajian metode pencatatan secara terpisah seperti dibawah ini

:

Tabel 2.2
Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Secara Terpisah

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah (Rp.)						
Penerimaan barang komisi	(Memorandum)*						
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Piutang Dagang</td> <td style="width: 25%; text-align: right;">xxx</td> <td style="width: 25%;"></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Barang Komisi</td> <td></td> <td style="text-align: right;">xxx</td> </tr> </table>	Piutang Dagang	xxx		Barang Komisi		xxx
Piutang Dagang	xxx						
Barang Komisi		xxx					
Dibayar ongkos angkut	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Barang Komisi</td> <td style="width: 25%; text-align: right;">xxx</td> <td style="width: 25%;"></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Kas</td> <td></td> <td style="text-align: right;">xxx</td> </tr> </table>	Barang Komisi	xxx		Kas		xxx
Barang Komisi	xxx						
Kas		xxx					
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Kas</td> <td style="width: 25%; text-align: right;">xxx</td> <td style="width: 25%;"></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Piutang Dagang</td> <td></td> <td style="text-align: right;">xxx</td> </tr> </table>	Kas	xxx		Piutang Dagang		xxx
Kas	xxx						
Piutang Dagang		xxx					
Perhitungan komisi untuk penjualan	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Barang Komisi</td> <td style="width: 25%; text-align: right;">xxx</td> <td style="width: 25%;"></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Pendapatan Komisi</td> <td></td> <td style="text-align: right;">xxx</td> </tr> </table>	Barang Komisi	xxx		Pendapatan Komisi		xxx
Barang Komisi	xxx						
Pendapatan Komisi		xxx					
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Barang Komisi</td> <td style="width: 25%; text-align: right;">xxx</td> <td style="width: 25%;"></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Kas</td> <td></td> <td style="text-align: right;">xxx</td> </tr> </table>	Barang Komisi	xxx		Kas		xxx
Barang Komisi	xxx						
Kas		xxx					

Sumber : Yunus & Harnanto (2018)

2. Metode pencatatan penjualan konsinyasi secara tidak terpisah

Metode pencatatan penjualan konsinyasi secara tidak terpisah yaitu transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara tidak terpisah dari transaksi penjualan reguler. Dalam metode ini laba rugi yang diperoleh dari transaksi konsinyasi tidak dicatat secara terpisah dari laba rugi transaksi reguler, karena tidak dipisahkan

maka tidak ada perbedaan dalam pembuatan jurnal. Dengan demikian pendapatan dan biaya dari transaksi konsinyasi dicatat seperti halnya pendapatan dan biaya yang diperoleh dari transaksi penjualan reguler. Penyajian metode pencatatan secara tidak terpisah seperti dibawah ini :

Tabel 2.3
Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Secara Tidak Terpisah

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara tidak terpisah (Rp.)
Penerimaan barang komisi	(Memorandum)*
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan	a) Piutang Dagang xxx Penjualan xxx b) Pembelian xxx Hutang (Pengamanat) xxx
Dibayar ongkos angkut	Hutang (Pengamanat) xxx Kas xxx
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	Kas xxx Piutang Dagang xxx
Perhitungan komisi untuk penjualan	-
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	Hutang (Pengamanat) xxx Kas xxx

Sumber : Yunus & Harnanto (2018)

2.2.2 Laba

2.2.2.1 Pengertian Laba

Menurut Martani *et al.*, (2014) menyatakan bahwa “Laba merupakan pendapatan yang diperoleh apabila jumlah finansial (uang) dari *asset* neto pada akhir periode (di luar dari distribusi dan kontribusi pemilik perusahaan) melebihi *asset* neto pada awal periode”.

Menurut Mulyadi (2014) menyatakan bahwa “Laba atau sisa hasil usaha merupakan selisih antara nilai keluaran suatu perusahaan dan nilai masukan suatu perusahaan”.

Menurut Mariam (2018) menyatakan bahwa “Laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu”.

Menurut Baridwan & Zaki (2015) menyatakan bahwa : “Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik”.

Menurut Andriyani (2015) menjelaskan yang dimaksud dengan laba adalah “Perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu”.

Menurut Harahap & Syafri (2018) menyatakan bahwa : “Laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan tersebut”.

Menurut Rahman *et al.*, (2024) laba adalah keuntungan bersih dari kegiatan perusahaan mulai dari proses produksi hingga pemasaran dikurangi biaya-biaya operasional perusahaan.

Menurut Chamidah *et al.*, (2023) laba usaha adalah keuntungan lebih yang didapat oleh suatu usaha dari selisih antara harga pembelian atau biaya produksi dan harga penjualan yang ditawarkan kepada konsumen.

Berdasarkan pengertian dari para ahli diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara pendapatan dan total biaya yang diperoleh dan dikeluarkan perusahaan pada periode yang bersangkutan dan dapat meningkatkan modal perusahaan.

2.2.2.2 Unsur-Unsur Laba

Dalam laporan laba terdapat unsur-unsur sebagai berikut ini :

1. Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh seseorang, perusahaan atau entitas lainnya dalam jangka waktu tertentu sebagai hasil dari aktivitas ekonomi, seperti penjualan produk atau jasa, investasi, atau sumber-sumber lain. Pendapatan dapat berupa gaji, upah, keuntungan, deviden, bunga, sewa dan lain sebagainya tergantung pada sumbernya.

2. Beban Keuntungan

Beban keuntungan atau beban yang terkait dengan keuntungan merujuk pada biaya atau pengeluaran yang harus dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan dalam suatu bisnis atau usaha, ini mencakup biaya langsung seperti

bahan baku dan tenaga kerja, serta biaya tidak langsung seperti *overhead* dan pengeluaran operasional.

3. Kerugian

Kerugian adalah situasi di mana total pengeluaran atau biaya melebihi total pendapatan atau pemasukan, sehingga menghasilkan nilai negatif. Dalam bisnis kerugian terjadi ketika biaya operasional, produksi, atau pengeluaran lainnya lebih tinggi daripada pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk atau layanan. Kerugian dapat disebabkan oleh berbagai faktor seperti penurunan penjualan, peningkatan biaya, atau keputusan investasi yang buruk.

2.2.2.3 Jenis-jenis Laba

Dalam perhitungan laba rugi, laba terdiri dari berbagai jenis diantaranya yaitu :

1. Laba kotor atas penjualan.

Laba kotor atas penjualan merupakan selisih antara penjualan bersih dan harga pokok penjualan, laba ini juga dinamakan sebagai laba kotor hasil penjualan bersih karena belum dikurangi dengan beban operasi lainnya untuk periode tertentu.

2. Laba bersih operasi perusahaan.

Laba bersih operasi perusahaan yaitu laba kotor yang dikurangi dengan sejumlah biaya penjualan, biaya administrasi dan umum.

3. Laba bersih sebelum potongan pajak.

Laba bersih sebelum potongan pajak yaitu merupakan pendapatan perusahaan secara keseluruhan sebelum potongan pajak perseroan, yaitu perolehan apabila laba operasi dikurangi atau ditambah dengan selisih pendapatan dan biaya lain-lain.

4. Laba bersih sesudah potongan pajak.

Laba bersih sesudah potongan pajak yaitu laba bersih setelah ditambah atau dikurangi dengan pendapatan dan biaya non operasi dan dikurangi dengan pajak perseroan (Suwardjono, 2014:456).

2.2.2.4 Tujuan Pelaporan Laba

Pelaporan laba memiliki beberapa tujuan sebagai berikut ini :

1. Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi.
2. Pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
3. Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi suatu negara.
4. Dasar penentu besarnya pengenaan pajak.
5. Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan publik.
6. Alat pengendalian terhadap debitur dalam kontrak uang.
7. Dasar kompensasi dan pembagian bonus.
8. Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
9. Dasar pembagian deviden (Suwardjono, 2014:456).

2.2.2.5 Karakteristik Laba

Laba secara konseptual mempunyai karakteristik umum sebagai berikut :

1. Kenaikan kemakmuran yang dimiliki atau dikuasai suatu entitas.
2. Perubahan terjadi dalam suatu kurun waktu (periode) sehingga harus diidentifikasi kemakmuran awal dan kemakmuran akhir.

3. Perubahan dapat dinikmati, didistribusi, atau ditarik oleh entitas yang menguasai kemakmuran asalkan kemakmuran awal dipertahankan (Suwardjono, 2014:456).

2.2.2.6 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Laba memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi, yaitu

:

1. Semakin besar perusahaan, semakin tinggi akurasi pertumbuhan laba yang diharapkan.
2. Perusahaan yang baru berdiri kurang berpengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga keakuratannya masih rendah.
3. Jika hutang perusahaan tinggi, manajer cenderung memanipulasi laba untuk mengurangi akurasi pertumbuhan laba.
4. Tingkat penjualan di masa lalu sangat tinggi, dan tingkat penjualan di masa mendatang akan lebih tinggi, sehingga pertumbuhan laba akan lebih tinggi.
5. Semakin besar perubahan pendapatan masa lalu, semakin besar ketidakpastian pendapatan di masa depan. (Ilfada & Puspitasari, 2016)

2.3 Analisis Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba

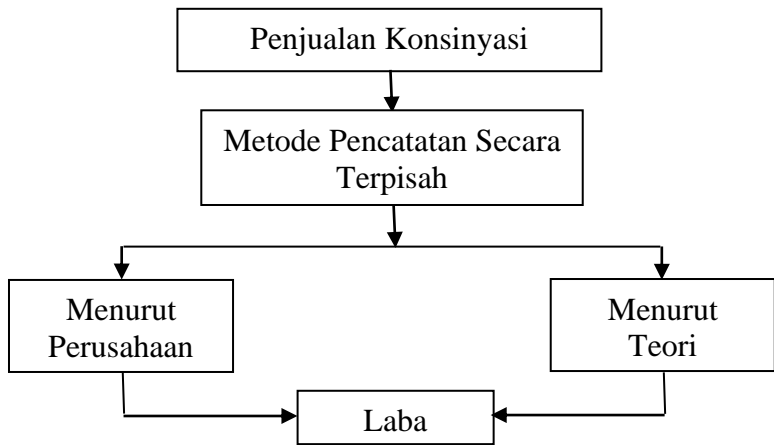
Menurut Yunus & Harnanto (2018) metode pencatatan penjualan konsinyasi terbagi menjadi dua yaitu pencatatan yang dilakukan secara terpisah dan pencatatan yang dilakukan secara tidak terpisah. Jika perusahaan menggunakan metode terpisah untuk mencatat penjualan konsinyasinya, maka laba mungkin akan lebih terukur secara akurat. Metode terpisah memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi dengan lebih jelas penjualan sebenarnya dan biaya yang terkait, yang dapat

menghasilkan pengukuran laba yang lebih tepat. Sebaliknya metode pencatatan secara tidak terpisah, penjualan konsinyasi mungkin akan dicatat bersama dengan penjualan lainnya, menyebabkan ketidakjelasan dalam pengukuran laba yang berasal dari penjualan konsinyasi secara spesifik. Hal ini dapat menyebabkan kesulitan dalam menentukan *margin* laba yang tepat dari penjualan konsinyasi, yang akhirnya akan mempengaruhi pengukuran laba keseluruhan perusahaan.

Metode pencatatan yang dipilih bisa mempengaruhi laporan keuangan dan presentasi laba. Metode terpisah cenderung memberikan visibilitas yang lebih baik terhadap laba yang diperoleh dari penjualan konsinyasi, sementara metode tidak terpisah bisa menyembunyikan informasi ini. Pemilihan metode pencatatan penjualan konsinyasi juga dapat mempengaruhi keputusan strategis perusahaan, seperti penetapan harga, manajemen risiko, dan alokasi sumber daya. Kesalahan dalam melakukan pencatatan juga bisa mempengaruhi salah saji laporan penjualan atau laporan laba rugi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah.

2.4 Kerangka Pikir

Kerangka pikir dapat digunakan guna memperjelas inti dari pembahasan materi, termasuk variabel-variabel yang berpengaruh dalam penelitian. Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Pikir

Keterangan gambar :

Penjualan konsinyasi memiliki metode pencatatan penjualan konsinyasinya, salah satunya yaitu pencatatan penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode terpisah. Dasar pencatatan tersebut bisa mempengaruhi penyajian laba pada laporan perhitungan rugi-laba penjualan konsinyasi. Kesalahan pencatatan juga bisa menyebabkan tersajinya ketidakjelasan pengukuran laba yang berasal dari penjualan konsinyasi.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk meminimalisir terjadinya suatu ulasan atau analisis hasil penelitian yang tidak relevan dengan objek penelitian, maka ruang lingkup penelitian ini difokuskan untuk mengetahui analisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba pada Sentra Industri Kreatif Kediri di Desa Papar Utara Kecamatan Papar Kabupaten Kediri.

3.2 Jenis Penelitian

Pada penelitian ini jenis penelitian yang akan digunakan oleh peneliti adalah deskriptif kuantitatif, menurut Sulistyawati *et al.*, (2022) deskriptif kuantitatif yaitu sebuah metode penelitian yang dilakukan dengan cara menganalisis suatu keadaan atau fenomena yang terjadi di lapangan guna menghasilkan suatu hasil analisis penelitian dan akan ditulis dalam laporan penelitian. Deskriptif kuantitatif bertujuan untuk memberikan gambaran singkat tentang temuan dari studi kuantitatif berdasarkan fakta yang terjadi di lapangan dengan mengumpulkan, menganalisis, dan membandingkan data yang relevan dari objek penelitian sebagai dokumen penunjang untuk analisis penelitian.

3.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Sentra Industri Kreatif Kediri yang beralamatkan di Desa Papar Utara Kecamatan Papar Kabupaten Kediri. Alasan memilih lokasi penelitian ini dikarenakan :

1. Sentra Industri Kreatif Kediri belum menerapkan pencatatan secara terpisah dengan benar seperti teori yang ada, Sentra Industri Kreatif Kediri mencatat transaksi penjualan setiap bulannya dari awal bulan hingga akhir bulan serta transaksi pengambilan pendapatan atas pengamanat setiap triwulan dan belum berbentuk jurnal. Sentra Industri Kreatif Kediri juga belum menyajikan laporan laba rugi, selama ini perhitungan laba rugi dilakukan setiap triwulan dengan cara melihat dari dilakukan setiap triwulan dengan cara melihat dari selisih antara harga jual dengan perjanjian pembagian komisi oleh pengamanat tanpa disajikan dalam bentuk laporan.
2. Sentra Industri Kreatif Kediri merupakan galeri/wadah UMKM (Usaha Mikro, Kecil Menengah) Kabupaten Kediri yang diresmikan oleh Bupati Kediri pada tahun 2020 dan juga menjadi Pusat Oleh-Oleh Papar karena tempatnya yang strategis menjadi jalur pariwisata menuju Tulungagung, Surabaya, Batu dan Malang.

3.4 Data dan Teknik Pengumpulannya

3.4.1 Jenis Data

Pada penelitian ini menggunakan jenis data sebagai berikut :

1. Data kualitatif
Data kualitatif dalam penelitian ini berupa gambaran umum, tujuan perusahaan, visi dan misi serta struktur organisasi.
2. Data kuantitatif
Data kuantitatif dalam penelitian ini berupa laporan penjualan yang ada pada Sentra Industri Kreatif Kediri periode tahun 2023.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, dimana data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek penelitian sehingga peneliti bisa memperoleh akses data berupa gambaran umum, tujuan perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi serta laporan penjualan Sentra Industri Kreatif Kediri periode tahun 2023.

3.4.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah dokumentasi. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data penelitian dengan cara pengumpulan dokumen-dokumen atau data-data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data yang diperoleh merupakan data primer berupa data kualitatif seperti gambaran umum, tujuan perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi dan data kuantitatif berupa laporan penjualan Sentra Industri Kreatif Kediri periode tahun 2023.

3.5 Identifikasi Variabel

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Penjualan Konsinyasi
2. Laba

3.6 Definisi Operasional Variabel

Adapun definisi operasional variabel dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang atau pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu komisioner untuk dijual

kepada pihak luar dan pihak komisioner mendapatkan sejumlah komisi dari pihak pengamanat

2. Laba

Laba adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya yang diperoleh dan dikeluarkan perusahaan pada periode yang bersangkutan dan dapat meningkatkan modal perusahaan.

3.7 Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis yaitu deskriptif kuantitatif yang memiliki tujuan untuk menguraikan atau mendeskripsikan secara singkat tentang temuan dari studi kuantitatif berdasarkan fakta yang ditemukan di lapangan dengan cara mengumpulkan, menganalisis, dan membandingkan data yang relevan dari objek penelitian sebagai bentuk dokumen penunjang hasil analisis penelitian. Langkah-langkah yang harus dilakukan peneliti dalam melakukan analisis data tersebut adalah sebagai berikut :

1. Menelaah perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode terpisah menurut teori.
 - a. Pengakuan atas barang konsinyasi.
 - b. Pencatatan barang konsinyasi.
2. Membandingkan pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah menurut perusahaan dan menurut teori.

**Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Secara Terpisah
Menurut Teori**

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah (Rp.)
Penerimaan barang komisi	(Memorandum)*
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan	Piutang Dagang xxx Barang Komisi xxx
Dibayar ongkos angkut	Barang Komisi xxx Kas xxx
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	Kas xxx Piutang Dagang xxx
Perhitungan komisi untuk penjualan	Barang Komisi xxx Pendapatan Komisi xxx
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	Barang Komisi xxx Kas xxx

Sumber : Hadori dan Yunus (2018)

- a. Membayar biaya angkut/perakitan, transaksi ini akan dicatat :

Barang Komisi	xxx
Kas	xxx

- b. Menjual barang komisi, transaksi ini akan dicatat :

Kas	xxx
Barang Komisi	xxx

5. Interpretasi
6. Membuat kesimpulan serta memberikan saran-saran yang membangun untuk dijadikan sebagai bahan masukan bagi perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Sentra Industri Kreatif Kediri

Sentra Industri Kreatif Kediri merupakan galeri atau wadah UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Kabupaten Kediri yang diresmikan oleh Bupati Kediri yaitu Ibu dr.Hj. Haryanti Sutrisno pada tanggal 13 Maret 2020 yang dihadiri oleh Sekretaris Daerah Kabupaten Kediri yaitu Dede Sujana S.Sos, M.Si serta para Kepala SKPD dan Camat Kabupaten Kediri. Sentra Industri Kreatif Kediri terletak di Jalan Raya Papar Nomor 136 Desa Papar Utara Kecamatan Papar, Kabupaten Kediri, tempatnya berada di pinggir jalan raya arah Kertosono. Bangunan Sentra Industri Kreatif Kediri merupakan eks-Karesiden Papar dan sekarang dimanfaatkan sebagai wadah pemasaran produk-produk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).

Sentra Industri Kreatif Kediri bergerak dalam bidang retail yang memperjual belikan produk reguler dan produk konsinyasi dari para UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Kabupaten Kediri. Sentra Industri Kreatif Kediri merupakan bangunan yang cukup strategis yaitu terletak di pinggir jalan dan perlintasan area tempat wisata yang menjadikan Sentra Industri Kreatif Kediri cocok untuk menjadi tempat Pusat Oleh-Oleh Papar yang akan mempermudah wisatawan untuk mendapatkan oleh-oleh khas Kediri dengan harga yang lebih bersahabat daripada yang dijual di dalam tempat wisata. Berbagai macam produk yang diperjual belikan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri antara lain seperti kain batik, kerajinan tangan, aneka makanan dan

minuman *homade* serta bahan pokok makanan atau sembako seperti beras, minyak dan gula.

Sentra Industri Kreatif Kediri menggunakan pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah dengan penjualan reguler, namun belum menerapkannya dengan benar seperti teori yang ada, Sentra Industri Kreatif Kediri mencatat transaksi penjualan setiap bulannya dari awal bulan hingga akhir bulan serta transaksi pengambilan pendapatan atas pengamanat setiap triwulan dan belum berbentuk jurnal. Sentra Industri Kreatif Kediri juga belum menyajikan laporan laba rugi, selama ini perhitungan laba rugi dilakukan setiap triwulan dengan cara melihat dari selisih antara harga jual dengan perjanjian pembagian komisi tanpa disajikan dalam bentuk laporan.

4.1.2 Tujuan Sentra Industri Kreatif Kediri

Sentra Industri Kreatif Kediri didirikan dengan tujuan secara umum sebagai berikut :

1. Sebagai wadah untuk memasarkan produk-produk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).
2. Sebagai tempat Pusat Oleh-Oleh Khas Kediri dengan harga yang bersahabat bagi wisatawan lokal maupun wisatawan asing.
3. Mendorong inovasi dan kreativitas di kalangan pengrajin dan pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).

4.1.3 Visi dan Misi Sentra Industri Kreatif Kediri

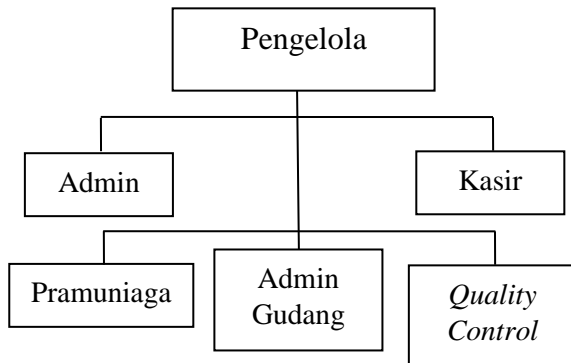
Sentra Industri Kreatif Kediri juga memiliki visi sebagai berikut ini :

1. Menjadi pusat industri kreatif terkemuka di Jawa Timur yang dikenal akan inovasi, kualitas, dan kontribusinya terhadap pemberdayaan ekonomi lokal.

2. Mendukung pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di sektor industri kreatif melalui pendampingan dan pelatihan.
3. Meningkatkan kualitas daya saing produk kreatif lokal di pasar nasional dan internasional.
4. Memfasilitasi akses pasar bagi produk-produk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Sentra Industri Kreatif Kediri juga memiliki misi untuk membangun jaringan kerjasama dengan berbagai pihak untuk pembangunan industri kreatif. dan membantu pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam mengakses pasar yang lebih luas.

4.1.4 Struktur Sentra Industri Kreatif Kediri



Gambar 4.1 Struktur Organisasi SIK

Secara garis besar penjelasan atas tugas yang dilakukan oleh masing-masing bagian dalam struktur Sentra Industri Kreatif Kediri adalah sebagai berikut ini :

1. Pengelola

Pengelola bertugas dan berwenang untuk :

- a. Memastikan suatu operasional bisnis memiliki performa yang baik sehingga dapat menghasilkan keuntungan.
 - b. Mengevaluasi kinerja perusahaan.
 - c. Bertanggung jawab untuk mengarahkan suatu usaha yang bertujuan untuk membantu Sentra Industri Kreatif Kediri dalam mencapai misi perusahaan.
2. Admin Penjualan
- Admin penjualan bertugas dan berwenang untuk :
- a. Memasarkan produk Sentra Industri Kreatif Kediri.
 - b. Merekap hasil penjualan setiap terjadi transaksi penerimaan kas maupun pengeluaran kas.
 - c. Menangani bagian administrasi.
 - d. Melakukan packing barang jika ada pengiriman.
3. Kasir
- Kasir bertugas dan berwenang untuk :
- a. Melayani proses terjadinya transaksi penjualan.
 - b. Menerima pembayaran atas pesanan atau pembelian dari konsumen.
 - c. Menginput pembayaran ke sistem.
 - d. Mengecek kembali apakah barang yang dibeli tidak ada kerusakan dan menjelaskan kepada konsumen tanggal kadaluarsa produk atau cara pemakaian produk.
4. Pramuniaga
- Pramuniaga bertugas dan berwenang untuk :
- a. Menyambut kedatangan konsumen.
 - b. Membantu konsumen jika konsumen membutuhkan bantuan atau kesulitan mencari barang.
 - c. Menjaga kebersihan area penjualan.
 - d. Mendisplay barang.
5. Admin Gudang
- Admin gudang bertugas dan berwenang untuk :

- a. Memegang kendali dalam gudang baik keamanan maupun kebersihan gudang.
 - b. Mencatat jumlah penerimaan barang konsinyasi maupun reguler.
 - c. Melakukan pencatatan stok secara berkala jika ada barang yang kadaluarsa atau mengalami kerusakan.
6. *Quality Control*
- Quality Control* bertugas dan berwenang untuk :
- a. Melakukan pengecekan barang konsinyasi maupun barang reguler apakah kualitasnya bagus atau ada kerusakan untuk selanjutnya masuk tahap display.
 - b. Mengecek secara berkala barang yang kadaluarsa atau sudah tidak layak jual.

Tugas dan wewenang yang kurang spesifik menjadi keterbatasan sumber daya manusia pada Sentra Industri Kreatif Kediri mengenai pemahaman akuntansi khususnya mengenai pencatatan konsinyasi.

4.1.5 Laporan Penjualan Sentra Industri Kreatif Kediri

Data kuantitatif yang diperoleh peneliti selanjutnya yaitu laporan penjualan Sentra Industri Kreatif Kediri periode tahun 2023, yang nantinya akan digunakan oleh peneliti menjadi acuan untuk menganalisis fenomena yang ditemukan dilapangan sesuai dengan judul yang diambil oleh peneliti yaitu analisis perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Kesesuaian Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri dengan Teori

Penjualan konsinyasi tidak boleh diakui sebagai persediaan barang dagang oleh komisioner karena sifat barang

konsinyasi menurut teori adalah barang yang dititipkan oleh pengamanat kepada komisioner, meskipun diakui bahwa dalam transaksi konsinyasi telah terjadi penyerahan terhadap pengelolaan dan penyimpanan barang kepada komisioner namun hak milik atas barang yang bersangkutan tetap berada pada pengamanat. Sentra Industri Kreatif Kediri sendiri tidak mengakui penerimaan barang konsinyasi sebagai barang dagang dan diakui sebagai pendapatan pada saat barang terjual, pengakuan pendapatan yang dilakukan setiap terjadinya transaksi barang konsinyasi..

4.2.2 Pencatatan Atas Barang Konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri

Adapun pencatatan laporan penerimaan barang konsinyasi yang dilakukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 1
Laporan Penerimaan Barang Konsinyasi

Tanggal	Jenis Barang	Jumlah	Harga
3/1/23	Kain Batik		
	Suminar Ken	1000 pcs	Rp 320.000.000
	Suminar Whildan	1000 pcs	Rp 390.000.000
	Luchatara Beskap	1000 pcs	Rp 545.000.000
	Dahana Dwipa	2000mtr	Rp 148.350.000
	Caplis	2000mtr	Rp 210.000.000
5/1/23	Sembako		
	Beras 5kg	7500 kg	Rp 75.750.000
	Beras Organik Hitam	730 kg	Rp 21.900.000
	Beras Organik Putih	730 kg	Rp 12.410.000
	Beras Zakat RJ	450 kg	Rp 4.500.000
	Beras Zakat RP	450 kg	Rp 4.725.000

Tabel 4.1 Lanjutan

	Minyak Curah	468 liter	Rp	7.200.000
	Minyak Fortune	360 liter	Rp	5.400.000
	Gula	730 kg	Rp	12.410.000
12/1/23	Makanan <i>Homade</i>		Rp	5.225.000
5/4/23			Rp	1.612.500
12/9/23			Rp	4.453.500
15/1/23	Minuman <i>Homade</i>		Rp	5.020.000
9/3/23			Rp	552.500
2/5/23			Rp	3.432.500
27/7/23			Rp	2.890.000
6/9/23			Rp	5.670.500
8/1/23	Kerajinan Tangan		Rp	6.548.500
TOTAL			Rp	1.793.050.000

Sumber : Catatan Penerimaan Barang SIK, 2023

4.2.3 Perbandingan Pencatatan Penjualan Konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri dan Menurut Teori

Setelah proses barang konsinyasi masuk selesai dilakukan, kemudian saat terjadi transaksi penjualan atas barang konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri akan mencatat penjualannya seperti dibawah ini :

Tabel 4. 2
Laporan Penjualan Barang Konsinyasi

Periode	Keterangan	D	K
Januari	Penjualan UMKM	Rp 146.232.500	
Februari	Penjualan	Rp 57.341.000	
Maret	Penjualan	Rp 18.175.500	
	Pendapatan terambil		Rp 188.486.650
April	Penjualan	Rp 17.129.000	
Mei	Penjualan	Rp 208.214.500	

Tabel 4.2 Lanjutan

Juni	Penjualan	Rp 199.735.500	
	Pendapatan terambil		Rp 361.317.150
Juli	Penjualan UMKM	Rp 49.266.500	
Agustus	Penjualan	Rp 51.345.000	
Sept.	Penjualan	Rp 64.832.500	
	Pendapatan terambil		Rp 140.627.400
Okt.	Penjualan	Rp 96.457.000	
Nov.	Penjualan	Rp 146.478.500	
Des.	Penjualan	Rp 398.292.500	
	Pendapatan terambil		Rp 545.043.800
TOTAL		Rp 1.453.500.000	Rp 1.235.475.000

Sumber : Catatan Penjualan Barang Konsinyasi SIK, 2023

Pada akhir periode Sentra Industri Kreatif Kediri juga melakukan proses perekapan barang yang sudah kadaluarsa atau berguna sebagai pergantian model barang sehingga akan dikembalikan kepada pihak pengamanat agar setiap tahun barang yang dijual memiliki unsur kebaruan dan juga terjaga cita rasa serta kualitasnya.

Tabel 4. 3
Laporan Retur Barang

Tanggal	Nama Barang	Nominal
31 Desember 2023	Kain batik	Rp. 330.550.000
31 Desember 2023	Makanan <i>homade</i>	Rp. 2.560.500
31 Desember 2023	Minuman <i>homade</i>	Rp. 2.999.000
31 Desember 2023	Kerajinan tangan	Rp. 3.440.500
TOTAL		Rp. 339.550.000

Sumber : Laporan Retur Barang SIK, 2023

Berdasarkan pencatatan penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri selama ini dan sudah dipaparkan oleh peneliti pada tabel 4.2, agar pembahasan tidak melebar maka peneliti menyusun dan membandingkan pencatatan penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode terpisah menurut teori sebagai berikut :

1. Menjual barang komisi, transaksi ini akan dicatat :

Kas	Rp. 1.453.500.000
Barang Komisi	Rp. 1.453.500.000

2. Perhitungan komisi, transaksi ini akan dicatat

Barang Komisi	Rp. 218.025.000
Pendapatan Komisi	Rp. 218.025.000

3. Mengirim pembayaran kepada pengamanat, transaksi ini akan dicatat :

Hutang-Pengamanat	Rp. 1.235.475.000
Kas	Rp. 1.235.475.000

Setelah dilakukan penjurnalan untuk transaksi penjualan, penerimaan komisi dan pengiriman pembayaran pendapatan kepada pengamanat selanjutnya akan dirinci dengan pencatatan penjualan konsinyasi menggunakan metode terpisah seperti dibawah ini :

Tabel 4. 4
Pencatatan Penjualan Konsinyasi Metode Terpisah yang
Diusulkan
Sentra Industri Kreatif Kediri

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah (Rp.)
Penerimaan barang komisi periode 2023	(Memorandum)* Penerimaan barang konsinyasi sebesar Rp. 1.793.050.000
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan bulan Januari-Maret	Kas Rp. 221.749.000 Barang Komisi Rp. 221.749.000
Dibayar ongkos angkut	Tidak ada jurnal (ongkos angkut barang konsinyasi dibayar oleh pihak pengamanat)
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	Tidak ada jurnal (karena piutang berada di sisi pengamanat bukan komisioner)
Perhitungan komisi untuk penjualan	Barang Komisi Rp. 33.262.350 Pendapatan Komisi Rp. 33.262.350
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	Barang Komisi Rp. 188.486.650 Kas Rp. 188.486.650

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Pada triwulan kedua sebagai berikut :

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah (Rp.)
Penerimaan barang komisi periode 2023	(Memorandum)*
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan bulan April-Juni	Kas Rp. 425.079.000 Barang Komisi Rp. 425.079.000
Dibayar ongkos angkut	Tidak ada jurnal (ongkos angkut barang konsinyasi dibayar oleh pihak pengamanat)
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	Tidak ada jurnal (karena piutang berada di sisi pengamanat bukan komisioner)
Perhitungan komisi untuk penjualan	Barang Komisi Rp. 63.761.850 Pendapatan Komisi Rp. 63.761.850
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	Barang Komisi Rp. 361.317.150 Kas Rp. 361.317.150

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Pada triwulan ketiga sebagai berikut :

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah (Rp.)
Penerimaan barang komisi periode 2023	(Memorandum)*
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan bulan Juli-September	Kas Rp. 165.444.000 Barang Komisi Rp. 165.444.000
Dibayar ongkos angkut	Tidak ada jurnal (ongkos angkut barang konsinyasi dibayar oleh pihak pengamanat)
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	Tidak ada jurnal (karena piutang berada di sisi pengamanat bukan komisioner)
Perhitungan komisi untuk penjualan	Barang Komisi Rp. 24.816.600 Pendapatan Komisi Rp. 24.816.600
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	Barang Komisi Rp. 140.627.400 Kas Rp. 140.627.400

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Pada triwulan keempat sebagai berikut :

Transaksi	Transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara terpisah (Rp.)				
Penerimaan barang komisi periode 2023	(Memorandum)*				
Penjualan barang komisi dengan komisi penjualan bulan Oktober-Desember	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Kas</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">Rp. 641.228.000</td> </tr> <tr> <td>Barang Komisi</td> <td style="text-align: right;">Rp. 641.228.000</td> </tr> </table>	Kas	Rp. 641.228.000	Barang Komisi	Rp. 641.228.000
Kas	Rp. 641.228.000				
Barang Komisi	Rp. 641.228.000				
Dibayar ongkos angkut	Tidak ada jurnal (ongkos angkut barang konsinyasi dibayar oleh pihak pengamanat)				
Penerimaan piutang dari langganan atas penjualan	Tidak ada jurnal (karena piutang berada di sisi pengamanat bukan komisioner)				
Perhitungan komisi untuk penjualan	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Barang Komisi</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">Rp. 96.184.200</td> </tr> <tr> <td>Pendapatan Komisi</td> <td style="text-align: right;">Rp. 96.184.200</td> </tr> </table>	Barang Komisi	Rp. 96.184.200	Pendapatan Komisi	Rp. 96.184.200
Barang Komisi	Rp. 96.184.200				
Pendapatan Komisi	Rp. 96.184.200				
Pengiriman perhitungan hasil penjualan	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Barang Komisi</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">Rp. 545.043.800</td> </tr> <tr> <td>Kas</td> <td style="text-align: right;">Rp. 545.043.800</td> </tr> </table>	Barang Komisi	Rp. 545.043.800	Kas	Rp. 545.043.800
Barang Komisi	Rp. 545.043.800				
Kas	Rp. 545.043.800				

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

4.2.4 Laporan Laba Rugi Penjualan Konsinyasi Menurut Teori

Setelah menyusun pencatatan atas penjualan konsinyasi yang sesuai dengan teori, selanjutnya peneliti menyusun dan menyajikan harga pokok penjualan agar mempermudah untuk menyusun laporan laba rugi sesuai dengan teori dikarenakan selama ini Sentra Industri Kreatif Kediri sama sekali belum

melakukan pencatatan laporan laba rugi. Perhitungan harga pokok penjualan bisa disajikan seperti dibawah ini :

Tabel 4. 5
Perhitungan HPP Periode 2023

Periode	HPP	Laba Usaha
Maret	Rp. 188.486.650	Rp. 33.262.350
Juni	Rp. 361.317.150	Rp. 63.761.850
September	Rp. 140.627.400	Rp. 24.816.600
Desember	Rp. 545.043.800	Rp. 96.184.200
TOTAL	Rp. 1.235.475.000	Rp. 218.025.000

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Kemudian setelah diketahui perolehan harga pokok penjualan selanjutnya dilakukan proses pencatatan kedalam laporan laba rugi yang diusulkan peneliti untuk Sentra Industri Kreatif Kediri sesuai dengan teori tentang pencatatan penjualan konsinyasi secara terpisah adalah sebagai berikut ini :

Tabel 4. 6
Laporan Laba Rugi Penjualan Konsinyasi Metode Terpisah
yang Diusulkan

Sentra Industri Kreatif Kediri Laporan perhitungan Rugi-Laba Per 31 Desember 2023			
	Penjualan Konsinyasi	Penjualan Reguler	Jumlah
Hasil penjualan	Rp. 1.453.500.000	Rp. 998.570.500	Rp. 2.452.070.500
Harga Pokok Penjualan	Rp. 1.235.475.000	Rp. 525.285.250	Rp. 1.760.760.250
Laba kotor Penjualan	Rp. 218.025.000	Rp. 473.285.250	Rp. 691.310.250
Biaya Usaha :			
Biaya penjualan	Rp. -	Rp. 4.677.000	Rp. 4.677.000
Biaya adm & umum	Rp. -	Rp. 120.136.500	Rp. 120.136.500
Jumlah biaya usaha	Rp. -	Rp. 124.813.500	Rp. 124.813.500
Laba usaha	Rp. 218.025.000	Rp. 348.471.750	Rp. 566.496.750

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Tabel 4.6 adalah laporan laba rugi metode terpisah menurut teori, sedangkan perbandingan laporan laba rugi perusahaan jika disajikan dalam bentuk laporan adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 7
Perbandingan Laporan Laba Rugi Menurut Menurut
Perusahaan

Periode	Pendapatan Bersih
Maret	Rp. 33.262.350
Juni	Rp. 63.761.850
September	Rp. 24.816.600
Desember	Rp. 96.184.200
TOTAL	Rp. 218.025.000

Sumber : Data diolah peneliti, 2023

Pencatatan yang dilakukan menurut teori tersaji secara jelas perolehan hasil penjualan konsinyasi kemudian tersaji secara jelas harga pokok penjualan sehingga diperoleh laba sebesar Rp. 218.025.000. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan hanya menyajikan pendapatan bersih yang merupakan selisih antara harga jual dengan perjanjian pembagian komisi tanpa mencantumkan perolehan hasil penjualan dan harga pokok penjualan konsinyasi.

4.2.5 Interpretasi Hasil Penelitian

Sentra Industri Kreatif Kediri bergerak dalam bidang retail yang berada di Desa Papar Utara Kecamatan Papar Kabupaten Kediri, Sentra Industri Kreatif Kediri memperjual belikan produk reguler dan produk konsinyasi dari para UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Kabupaten Kediri. Sentra Industri Kreatif Kediri merupakan bangunan yang cukup strategis yaitu terletak di pinggir jalan dan perlintasan area tempat wisata yang menjadikan Sentra Industri Kreatif Kediri cocok untuk menjadi tempat Pusat Oleh-Oleh Papar yang akan mempermudah

wisatawan untuk mendapatkan oleh-oleh khas Kediri dengan harga yang lebih bersahabat daripada yang dijual di dalam tempat wisata. Berbagai macam produk yang diperjual belikan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri antara lain seperti kain batik, kerajinan tangan, aneka makanan dan minuman *homade* serta bahan pokok makanan atau sembako seperti beras, minyak dan gula. Komisi yang didapatkan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri atas penjualan barang konsinyasi adalah sebesar 15%, keuntungan yang didapatkan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri tidak hanya dari barang konsinyasi saja namun juga dari hasil penjualan barang reguler.

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang peneliti sajikan, dapat diketahui bahwa selama ini Sentra Industri Kreatif Kediri belum menyajikan pencatatan atas penjualan barang konsinyasi yang benar sesuai dengan teori. Sentra Industri Kreatif Kediri mengalami kendala dalam penyusunan pencatatan karena keterbatasan sumber daya manusia yang tersedia mengenai pemahaman akuntansi keuangan khususnya mengenai penjualan konsinyasi itu sendiri karena tugas dan wewenang yang tercantum pada struktur organisasi kurang spesifik. Pencatatan yang dilakukan oleh Sentra Industri Kediri hanya sekedar pelaporan atas jumlah barang konsinyasi yang masuk ke Sentra Industri Kreatif Kediri kemudian pelaporan pemeriksaan kualitas atas barang konsinyasi yang masuk ke Sentra Industri Kreatif Kediri apakah layak display dan tidak ada barang yang cacat maupun kurang jumlahnya, setelah barang dinyatakan layak display semua kemudian barang disusun di tempat yang sudah disediakan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri.

Pada saat terjadi transaksi penjualan atas barang konsinyasi Sentra Industri Kreatif Kediri hanya mencatatnya ke dalam kas masuk dan Sentra Industri Kreatif Kediri

mengeluarkan pengeluaran kas ketika membayarkan hasil perolehan penjualan atas barang konsinyasi kepada pengamanat setiap 3 bulan sekali, selanjutnya pada akhir periode Sentra Industri Kreatif Kediri akan merekap barang konsinyasi yang sudah kadaluarsa atau model dan motifnya sudah lama yang akan dikembalikan atau diambil kembali oleh pihak pengamanat. Alasan Sentra Industri Kreatif Kediri melakukan pengembalian atas barang konsinyasi yang sudah kadaluarsa atau model dan motifnya sudah lama yaitu agar stok barang yang ada di Sentra Industri Kreatif Kediri terjaga kualitas dan rasanya juga stok yang ada memiliki unsur kebaruan setiap tahunnya, itu adalah salah satu cara untuk menarik pelanggan supaya tidak bosan dengan barang yang ada di Sentra Industri Kreatif Kediri jika selalu ada unsur kebaruan.

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang peneliti sajikan, dapat dilihat bahwa Sentra Industri Kreatif Kediri sudah menerapkan perlakuan akuntansi atas penjualan barang konsinyasi, Sentra Industri Kreatif Kediri tidak mengakui barang konsinyasi sebagai barang dagang milik Sentra Industri Kreatif Kediri melainkan diakui sebagai kas masuk pada saat barang konsinyasi terjual yang kemudian akan dibayarkan sebagai hutang pada pengamanat atas penjualan konsinyasi. Pernyataan tersebut sudah sesuai dengan teori perlakuan akuntansi atas penjualan konsinyasi, namun Sentra Industri Kreatif Kediri belum melakukan pencatatan penjualan konsinyasi sesuai dengan teori seperti yang sudah peneliti paparkan pada pembahasan tentang bentuk pencatatan penjualan konsinyasi menurut teori dengan metode terpisah. Pencatatan yang tidak sesuai dengan teori yang berlaku bisa berdampak ke dalam kinerja perusahaan karena keputusan yang didasarkan pada data yang tidak akurat, kehilangan kepercayaan pemangku

kepentingan kepada perusahaan, laporan keuangan menjadi tidak akurat dan mengurangi keandalan informasi yang disajikan.

Pencatatan penjualan konsinyasi yang seharusnya dilakukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri diawali dengan pencatatan penerimaan barang konsinyasi yang masuk ke Sentra Industri Kreatif Kediri. Langkah selanjutnya menyusun jurnal yang dibutuhkan untuk penjualan konsinyasi. Langkah berikutnya melakukan pencatatan penjualan konsinyasi sesuai periode pengambilan pendapatan atas pengamanat. Langkah terakhir yaitu melakukan pencatatan pengembalian barang serta laporan laba rugi. Laporan penjualan konsinyasi yang dihasilkan akan membantu Sentra Industri Kreatif Kediri untuk mengevaluasi penjualan setiap periodenya guna mengambil keputusan yang tepat untuk perusahaan.

Dapat dilihat penyajian laba menggunakan metode terpisah menurut teori akan tersaji secara jelas hasil perolehan atas penjualan konsinyasi sebesar Rp. 1.453.500.000 dan perolehan harga pokok penjualan sebesar Rp. 1.235.475.000, sehingga laba usaha atas penjualan konsinyasi yang diperoleh Sentra Industri Kreatif Kediri adalah sebesar Rp. 218.025.000. Hasil penjualan reguler sebesar Rp. 998.570.500 dan perolehan harga pokok penjualan reguler sebesar Rp. 525.285.250, sehingga jumlah hasil penjualan barang konsinyasi dan juga reguler secara keseluruhan diperoleh sebesar Rp. 2.452.070.500 dan harga pokok penjualan barang konsinyasi serta barang reguler memperoleh sebesar Rp. 1.760.760.250 dengan jumlah biaya usaha yang dikeluarkan untuk barang reguler sebesar Rp. 124.813.500, sehingga laba usaha yang didapatkan atas keseluruhan penjualan Sentra Industri Kreatif Kediri adalah sebesar Rp. 566.496.750, itu merupakan salah satu manfaat pencatatan menggunakan metode

terpisah dan sesuai dengan teori sehingga laporan laba rugi bisa diandalkan, tersaji secara jelas dan terukur serta manfaat lainnya bagi pihak perusahaan maupun bagi pihak pemegang kepentingan guna mengambil keputusan yang tepat atas penjualan perusahaan. Pelaporan laba sangat diperlukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri agar dapat dijadikan sebagai sumber informasi yang digunakan dalam pengambilan keputusan di masa mendatang. Laporan laba rugi dapat memberikan gambaran mengenai pendapatan, biaya, dan laba pada periode tertentu, membantu dalam mengidentifikasi area yang memerlukan pengendalian biaya atau yang memiliki potensi peningkatan pendapatan, dengan laporan laba rugi perusahaan bisa membandingkan laporan laba rugi dari periode ke periode guna menganalisis tren keuangan seperti peningkatan atau penurunan pendapatan, pelaporan laba rugi juga merupakan dokumen penting untuk kepatuhan terhadap peraturan dan standar akuntansi, laporan laba rugi juga menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh investor atau pemangku kepentingan lainnya guna mengevaluasi kondisi keuangan dan kinerja perusahaan.

Dari hasil penelitian ini telah diperoleh pencatatan penjualan barang konsinyasi yang sesuai dengan teori akuntansi yang berguna bagi Sentra Industri Kreatif Kediri. Peneliti menyajikan alur pencatatan yang bisa dilakukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri, kemudian peneliti juga menyajikan pencatatan atas penjualan barang konsinyasi dengan metode terpisah beserta laporan perolehan laba dengan metode terpisah yang sesuai dengan teori. Perlakuan yang dilakukan oleh Sentra Industri Kreatif Kediri sudah sesuai dengan perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi menurut teori, tetapi untuk pencatatannya belum sesuai dengan teori yang ada hal ini sejalan dengan

penelitian Cintia Pramitha *et al.* (2022) bahwasanya penting melakukan pencatatan atas penjualan konsinyasi yang sesuai dengan teori akuntansi yang ada. Dengan adanya penelitian ini diharapkan Sentra Industri Kreatif Kediri memiliki gambaran mengenai pencatatan penjualan konsinyasi yang sesuai dengan teori.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan penjelasan atas penelitian pada Sentra Industri Kreatif Kediri maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Sentra Industri Kreatif Kediri belum menerapkan pencatatan dengan menggunakan metode terpisah yang benar sesuai dengan teori yang berlaku mulai dari alur pencatatannya yang tidak disertai jurnal hingga penyajian laporan laba ruginya.
2. Sentra Industri Kreatif Kediri tidak mengakui penerimaan barang konsinyasi sebagai barang dagang dan diakui sebagai pendapatan komisi pada saat barang terjual dan pengakuan pendapatan dilakukan setiap terjadinya transaksi barang konsinyasi, hal ini sudah sesuai dengan teori mengenai pengakuan barang konsinyasi.
3. Laporan laba rugi yang disajikan menggunakan metode terpisah sesuai dengan teori tersaji dengan jelas dan lebih terukur dibandingkan dengan laba yang selama ini dihitung oleh Sentra Industri Kreatif Kediri, laba yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 218.025.000 dengan hasil penjualan Rp. 1.453.500.000 dan harga pokok penjualan sebesar Rp. 1.235.475.000.
4. Dalam proses pencatatan penjualan konsinyasi kendala yang dihadapi oleh Sentra Industri Kreatif Kediri adalah adanya keterbatasan sumber daya manusia mengenai pemahaman akuntansi khususnya mengenai pencatatan penjualan

konsinyasi, hal ini menyebabkan pencatatan yang tidak lengkap dan penyajian laba yang tidak akurat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan di atas maka saran yang dapat peneliti berikan antara lain sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan mulai menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi yang benar meliputi pencatatan penjualan konsinyasi yang disertai dengan jurnal serta menyajikan laporan laba rugi. Hal ini akan membantu Sentra Industri Kreatif Kediri untuk menghasilkan pencatatan atau pelaporan atas penjualan konsinyasi yang relevan dan andal sehingga dapat menjadi sumber informasi yang digunakan dalam pengambilan keputusan di masa mendatang.
2. Meningkatkan pemahaman dan kompetensi sumber daya manusia pada Sentra Industri Kreatif Kediri terhadap akuntansi khususnya tentang pencatatan penjualan konsinyasi dengan mengadakan pelatihan bersama berbasis akuntansi keuangan serta melibatkan dinas terkait untuk pendampingan pelatihan.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih mengeksplorasi pencatatan penjualan konsinyasi menurut teori dengan objek penelitian yang berbeda dan bisa menggunakan metode yang berbeda juga. Mengingat penelitian secara kuantitatif masih jarang dilakukan pada perlakuan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi dan pengaruhnya terhadap laba. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengambil periode yang terbaru dan juga dapat menyajikan hasil penelitian yang lebih bervariasi dan lebih rinci lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, & Halim. (2015). *Auditing (Dasar-Dasar Audit Laporan Keuangan)* (Edisi 5). UPP STIM YKPN.
- Afriyanto. (2014). *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*. Yogyakarta: BPFE.
- Andriyani, I. (2015). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 13(2).
- Baridwan, & Zaki. (2015). *Intermediate Accounting Edisi 8*. Yogyakarta: BPFE.
- Chamidah, atul, Yani, A., & Naruli, A. (2023). Pengaruh Persediaan Barang Jadi dan Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Usaha Pada UMKM Keripik Pisang Kak Encik. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 2(4).
- Handayani, S. (2018). Analisis Potensi Hasil Penjualan Terhadap Kelancaran Pembayaran Barang Konsinyasi Pada Toko Pakaian PD. Pasar Tingkat Lamongan. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Islam Lamongan*, 3(3).
- Harahap, & Syafri, S. (2018). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Edisi Keem). Depok: Raja Grafindo Persada.
- Hermelinda, T. (2020). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Toko Asrif Jati Curup. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Teknologi Informasi Akuntansi*, 1(2).
- Ilfada M.L, I., & Puspitasari, T. (2016). Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Perubahan Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing*, 13(1).
- Irhamna. (2021). Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Antara Pembuat Dan Penjual Kue Tradisional Aceh. *Jurnal*

Riset Keuangan Dan Akuntansi, 5(2).

- Mariam, S. (2018). Pengaruh Rasio Likuiditas, Leverage Dan Aktivitas Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 12(5).
- Martani, Dwi, & Dkk. (2014). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta Pusat
- Musrifah. (2021). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Minimarket Basmalah Klakah. *Counting : Journal of Accounting*, 3(4).
- Ningsih, W. R. S., Sari, V. I., & Kusumastuti, R. (2023). Penerapan Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi: Literatur Review. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 3(3).
- Rahman, E., Putri, C. C., & Sintia, K. (2024). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Pada PT. Indosat Tbk. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 5(2).
- Ratnaningsih, & Dewi. (2015). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: Cahaya Arma Pusaka.
- Sulistiyawati, W., Wahyudi, & Trinuryono, S. (2022). Analisis (Deskriptif Kuantitatif) Motivasi Belajar Siswa Dengan Model Blended Learning Di Masa Pandemi Covid19. *Kadikma*, 13(1).
- Suardjono. (2014). *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan edisi ketiga Cetakan ke delapan*. Yogyakarta: BPFPE.
- Suzana, S. (2022). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Laporan Keuangan Pada Perusahaan Surya Topan Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 8(2).

- Tria, & Ritonga, Cici. F. (2016). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 12(1).
- Ulum, F., & Muchtar, R. (2018). Pengaruh E-Service Quality Terhadap E-Customer Satisfaction Website Start-Up Kaosyay. *Jurnal TEKNOKOMPAK*, 12(2).
- Yuliani, S., & Anita, W. F. (2023). Perlakuan Akuntansi Atas Consignment Sales Pihak Consignor Pada Pt. Matahari Department Store Tbk Periode 2021. *Jurnal Riset Keuangan Dan Akuntansi*, 9(1).
- Yunus, H., & Harnanto. (2018). *Akuntansi Keuangan Lanjutan Edisi Pertama*. BPEE-Yogyakarta.

LAMPIRAN

Lampiran I Surat Ijin Penelitian



YAYASAN BINA CENDEKIA MUSLIM PANCASILA KEDIRI
(SK KEMENKUMHAM RI NO. AHU.3715.AH.01.04.TAHUN 2010)
UNIVERSITAS ISLAM KEDIRI (UNISKA)
FAKULTAS EKONOMI

JURUSAN : • MANAJEMEN (TERAKREDITASI)
• AKUNTANSI (TERAKREDITASI)

Sekretariat : Jln. Sersan Suharmaji No. 38 Telp. (0354) 683243, 684651 Fax. (0354) 684651 - 699057 Kota Kediri
Laman : www.uniska-kediri.ac.id Surel : sekretariat@uniska-kediri.ac.id

Nomor : 32/040.2.2/PP.07.04.2/FE/VI/2024

Lamp. : -

H a l . : Ijin Penelitian

Kepada

Yth. Pimpinan Sentra Industri Kreatif Kediri (SIK)
JlDesa Papar Utara Kecamatan Papar Kabupaten Kediri
Di -

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat, kami Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri (UNISKA) Kediri mohon bantuan Bapak/Ibu Pimpinan untuk memberikan ijin kepada mahasiswa kami:

Nama : DITA AYU INKA NATALIA
NPM : 20130310033
No. Telp./HP. : 085755750531
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Keperluan : Izin melakukan kegiatan Survey/Observasi dalam rangka menyusun Laporan Penelitian /Skripsi.
Judul/Topik : ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA (Studi Kasus Pada Sentra Industri Kreatif Kediri)

Untuk keperluan tersebut, segala sesuatu yang berkaitan dengan peraturan, kami serahkan sepenuhnya kepada Bapak/Ibu Pimpinan.

Demikian surat pengantar ini kami buat, atas segala kebijakan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Kediri, 07 Juni 2024
Dekan

Dr. SRI UAYYI, SE., M.S.A.
NIP. 6467.1.2007.001

Lampiran II Surat Berota Acara Bimbingan DP I



YAYASAN BINA CENDEKIA MUSLIM PANCASILA KEDIRI
UNIVERSITAS ISLAM KEDIRI - FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Alamat : Jln. Sersan Suharmadji 38 Kediri 64128 (0354) 684651 – 683243 Fax. (0354) 684651
e-mail : sekretariat@uniska-kediri.ac.id Website : www.uniska-kediri.ac.id
Website Fakultas Ekonomi : www.fe-uniska-kediri.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mhs NPM : Dita Ayu Inka Hafalia
Jurusan / Program Studi : EKONOMI / AKUNTANSI
Bidang Studi : KEUANGAN
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba (Studi Kasus Pada sentra Industri Kreatif Kediri)
Waktu Bimbingan : Tel. s d igl. Bln. Thn. 2024
Pembimbing I : Hj. Nini Anggraini, S.E., MSA, AK, CA
Pembimbing II : Em. Sihatuti, S.E., M.M.

No.	Tanggal	Paraf Pembimbing	Keterangan
1.	13/1/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab I, II, III
2.	20/1/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab I, II, III
3.	15/2/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab I, II, III
4.	27/3/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab I, II, III
5.	10/5/24	<i>Ni</i>	Aas Bab I, II, III
6.	21/6/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab IV
7.	3/7/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab IV
8.	11/7/24	<i>Ni</i>	Revisi Bab IV, V
9.	18/7/24	<i>Ni</i>	Aas Bab IV, V
10.			
11.		<i>Ni</i>	Bimbingan Jurnal Ilmiah
12.			Bimbingan Jurnal Ilmiah

DOSEN PEMBIMBING I,

Nini Anggraini
Hj. Nini Anggraini, S.E., MSA, AK, CA

Kediri,,
DEKAN,

Trisnita Widuri
Trisnita Widuri, S.E., M.M.
NIP. 040.1.2015.045

Lampiran III Surat Berota Acara Bimbingan DP II



YAYASAN BINA CENDEKIA MUSLIM PANCASILA KEDIRI
UNIVERSITAS ISLAM KADIRI - FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Alamat : Jln. Sersan Suharmadji 38 Kediri 64128 (0354) 684651 – 683243 Fax. (0354) 684651
e-mail : sekretariat@uniska-kediri.ac.id Website : www.uniska-kediri.ac.id
Website Fakultas Ekonomi : www.fe-uniska-kediri.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mhs/ NPM : Dita Ayu Inka Natalia
Jurusan / Program Studi : EKONOMI / AKUNTANSI
Bidang Studi : KEUANGAN
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dan pengaruhnya Terhadap Laba (studi Kasus Pada Sentra Industri Kerajinan Kediri)
Waktu Bimbingan : Tgl. sid igl. Bln. Thn. 2024
Pembimbing I : Hj. Ninte Anggraini, S.E., MSA., A.K., CA.
Pembimbing II : Eni Srihartuti, S.E., M.M.

No.	Tanggal	Paraf Pembimbing	Keterangan
1.	28/12/23		Bab I, II, III Revisi
2.	11/1/24		Bab I ACC Bab II, III Revisi
3.	10/5/24		Bab II, III ACC.
4.	17/6/24		Bab IV Revisi
5.	26/6/24		Bab IV Revisi
6.	2/7/24		Bab IV ACC
7.	6/7/24		Bab V Revisi
8.	19/7/24		Bab V ACC
9.			
10.			
11.			Bimbingan Jurnal Ilmiah
12.			Bimbingan Jurnal Ilmiah

DOSEN PEMBIMBING II,

Eni Srihartuti, S.E., M.M.
Pembimbing II

Kediri,
DEKAN,

Trisnia Widuri, S.E., M.M.
NIP. 040.1.2015.045

Lampiran IV Dokumen Penelitian

