

# JURNAL

## AKUNTANSI & KEUANGAN

Volume 14, No. 1, Maret 2023

ISSN: 2087-2054

Tinjauan Literatur Sistematis: Penyelesaian NPF Pada Perbankan Syariah  
Agus Munandar, Santy Wijaya, Kemas Dedy Kusdianto, R., Dian Wirdiansyah, Franki Slamet

Model Penilaian *Sharpe* Ratio Untuk Peningkatan Kinerja Reksa Dana  
Rini Nur Indah Lestari, Muhammad Fachrudin Arrozi

Analisis Implementasi Dari Akuntansi Penjualan Konsinyasi Berdasarkan PSAK No.72 Pada Toko Azzura Jaya Kosmetik  
Tanti Pratiwi, Widya Febryari Anita

Model Kinerja Keuangan untuk Peningkatan Nilai Perusahaan pada Sektor Perusahaan Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia  
Tasya Sekar Putri, Muhammad Fachrudin Arrozi

Pengaruh Ukuran Perusahaan, Konsentrasi Kepemilikan, Reputasi Auditor, Dewan Komisaris, dan Komite Manajemen Risiko terhadap Pengungkapan Enterprise Risk Management  
Muhammad Sadat Pulungan, Lourenza Patricia Mandiri Putri

Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Dan Dukungan Organisasi Terhadap Kinerja Individu Dengan Kepuasan Pengguna Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Koperasi Di Lampung Selatan)  
Irwandi, Evi Yuniarti

Strategi Meningkatkan Kepercayaan Publik Di Indonesia: Peran *Good Governance* dan *E-Government*  
Soewito, Haninun, Nurdiawansyah, Khairudin, Luke Suciyati Amna

Aplikasi Digital Kawal Desa: Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat  
Andala Rama Putra Barusman, Marzuki, Aminah, Khairudin, Nurdiawansyah, Luke Suciyati Amna, Sindy Astuti, Ahmad Firdaus, Ahmad Paruji, Vina Petricia, Andika Okta Wijaya

Penerapan SAK-EMKM Pada UMKM Kedai Kangen Rasa  
Sufyan Edi Hartanto, Syamsu rizal, Indrayenti, Herry Goenawan Soedarsa, Hepiana Patmarina, Farida Efriyanti

Pengungkapan Aset Biologis Perspektif Internal Dan Eksternal  
Aminah, Khairudin, Hendri Dunan

# JURNAL

# AKUNTANSI & KEUANGAN

Volume 14, No. 1, Maret 20223

ISSN: 2087-2054

## **Dewan Pembina**

Prof. Dr. Ir. M. Yusuf S. Barusman, M.B.A  
Prof. Dr. Iskandar Ali Alam S.E., M.M.

## **Editor in Chief**

Aminah, S.E., M.S.Ak.

## **Managing Editor**

Luke Suciwati Amna, S.E., M.S.Ak.

## **Editor**

Khairudin S.E., M.S.Ak.  
Nurdiawansyah, S.E., M.S.Ak.

## **Penyuting Ahli (Mitra Bestari)**

Dr. Tina Miniawati, S.E., M.B.A. (Universitas Trisakti)  
Dr. Khomsiyah, S.E., M.M. (Universitas Trisakti)  
Dr. Lindrianasari, S.E., M.Si.Akt., C.A. (Universitas Lampung)  
Sujoko Efferin, Mcom (Hons), MA(Econ), Ph.D. (Universitas Surabaya)

## **Penerbit**

Universitas Bandar Lampung  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi  
SENARAI-Jurnal Akuntansi & Keuangan Terbit 2 kali setahun pada bulan Maret &  
September

Artikel yang dimuat berupa hasil riset Empiris dan telah teoritis konseptual yang kritis  
dalam kajian bidang akuntansi, auditing, perpajakan, dan keuangan.

## **Alamat Redaksi**

Gedung F- Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bandar Lampung  
Kampus A Jalan Z.A Pagar Alam No. 26 Labuan Ratu Bandar Lampung 35142  
Telp: (0721) 701979, Fax: (0721) 701467, Email: *Prodi.akuntansi@ubl.ac.id*

# JURNAL

## AKUNTANSI & KEUANGAN

Volume 14, No. 1, Maret 2023

ISSN: 2087-2054

Tinjauan Literatur Sistematis: Penyelesaian NPF Pada Perbankan Syariah  
**Agus Munandar, Santy Wijaya, Kemas Dedy Kusdianto, R., Dian Wirdiansyah, Franki Slamet**

Model Penilaian *Sharpe Ratio* Untuk Peningkatan Kinerja Reksa Dana  
**Rini Nur Indah Lestari, Muhammad Fachrudin Arrozi**

Analisis Implementasi Dari Akuntansi Penjualan Konsinyasi Berdasarkan PSAK No.72 Pada Toko Azzura Jaya Kosmetik  
**Tanti Pratiwi, Widya Febryari Anita**

Model Kinerja Keuangan untuk Peningkatan Nilai Perusahaan pada Sektor Perusahaan Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia  
**Tasya Sekar Putri, Muhammad Fachrudin Arrozi**

Pengaruh Ukuran Perusahaan, Konsentrasi Kepemilikan, Reputasi Auditor, Dewan Komisaris, dan Komite Manajemen Risiko terhadap Pengungkapan Enterprise Risk Management  
**Muhammad Sadat Pulungan, Lourenza Patricia Mandiri Putri**

Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Dan Dukungan Organisasi Terhadap Kinerja Individu Dengan Kepuasan Pengguna Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Koperasi Di Lampung Selatan)  
**Irwandi, Evi Yuniarti**

Strategi Meningkatkan Kepercayaan Publik Di Indonesia: Peran *Good Governance* dan *E-Government*  
**Soewito, Haninun, Nurdiawansyah, Khairudin, Luke Suciyati Amna**

Aplikasi Digital Kawal Desa: Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat  
**Andala Rama Putra Barusman, Marzuki, Aminah, Khairudin, Nurdiawansyah, Luke Suciyati Amna, Sindy Astuti, Ahmad Firdaus, Ahmad Paruji, Vina Petricia, Andika Okta Wijaya**

Penerapan SAK-EMKM Pada UMKM Kedai Kangen Rasa  
**Sufyan Edi Hartanto, Syamsu Rizal, Indrayenti, Herry Goenawan Soedarsa, Hepiana Patmarina, Farida Efriyanti**

Pengungkapan Aset Biologis Perspektif Internal Dan Eksternal  
**Aminah, Khairudin, Hendri Dunan**

# JURNAL

## AKUNTANSI & KEUANGAN

Volume 14, No. 1, Maret 2023

ISSN: 2087-2054

### Daftar Isi

	Halaman
Tinjauan Literatur Sistematis: Penyelesaian NPF Pada Perbankan Syariah <b>Agus Munandar, Santy Wijaya, Kemas Dedy Kusdianto, R., Dian Wirdiansyah, Franki Slamet</b>	1-10
Model Penilaian <i>Sharpe</i> Ratio Untuk Peningkatan Kinerja Reksa Dana <b>Rini Nur Indah Lestari, Muhammad Fachrudin Arrozi</b>	11-30
Analisis Implementasi Dari Akuntansi Penjualan Konsinyasi Berdasarkan PSAK No.72 Pada Toko Azzura Jaya Kosmetik <b>Tanti Pratiwi, Widya Febryari Anita</b>	31-46
Model Kinerja Keuangan untuk Peningkatan Nilai Perusahaan pada Sektor Perusahaan Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia <b>Tasya Sekar Putri, Muhammad Fachrudin Arrozi</b>	47-69
Pengaruh Ukuran Perusahaan, Konsentrasi Kepemilikan, Reputasi Auditor, Dewan Komisaris, dan Komite Manajemen Risiko terhadap Pengungkapan Enterprise Risk Management <b>Muhammad Sadat Pulungan, Lourenza Patricia Mandiri Putri</b>	70-82
Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Dan Dukungan Organisasi Terhadap Kinerja Individu Dengan Kepuasan Pengguna Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Koperasi Di Lampug Selatan) <b>Irwandi, Evi Yuniarti</b>	83-100
Strategi Meningkatkan Kepercayaan Publik Di Indonesia: Peran <i>Good Governance</i> dan <i>E-Government</i> <b>Soewito, Haninun, Nurdiawansyah, Khairudin, Luke Suciyati Amna</b>	101-113
Aplikasi Digital Kawal Desa: Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat <b>Andala Rama Putra Barusman, Marzuki, Aminah, Khairudin, Nurdiawansyah, Luke Suciyati Amna, Sindy Astuti, Ahmad Firdaus, Ahmad Paruji, Vina Petricia, Andika Okta Wijaya</b>	114-121

# JURNAL

---

## AKUNTANSI & KEUANGAN

---

Volume 14, No. 1, Maret 2023

ISSN: 2087-2054

### Daftar Isi

	Halaman
Penerapan SAK-EMKM Pada UMKM Kedai Kangen Rasa <b>Sufyan Edi Hartanto, Syamsu Rizal, Indrayenti, Herry Goenawan Soedarsa, Hepiana Patmarina, Farida Efriyanti</b>	122-131
Pengungkapan Aset Biologis Perspektif Internal Dan Eksternal <b>Aminah, Khairudin, Hendri Dunan</b>	132-141

# JURNAL

---

# AKUNTANSI & KEUANGAN

---

Volume 14, No. 1, Maret 20223

ISSN: 2087-2054

## Informasi Kebijakan dan Selingkung Berkala

### I. Kebijakan editorial

**JURNAL** Akuntansi & Keuangan adalah sebuah berkala yang dipublikasikan oleh Universitas Bandar Lampung, yang bertujuan untuk menjadi wadah kreatifitas para akademisi, profesional, peneliti, dan mahasiswa di bidang Akuntansi dan Keuangan termasuk juga bidang Auditing, Sistem Informasi Akuntansi, Tata kelola Perusahaan, Perpajakan, Akuntansi Internasional, Akuntansi Managemen, Akuntansi Keperilakuaan, Pasar Modal dan lain sebagainya. Topik yang semakin meluas di bidang kajian riset Akuntansi diakomodir publikasinya di dalam berkala ini.

Paper yang akan dipublikasikan di dalam berkala **JURNAL** Akuntansi & Keuangan harus ditulis di dalam bahasa Indonesia yang baik dan sesuai dengan EYD. Semua instrumen yang digunakan untuk memperoleh data penelitian harus dimasukkan di dalam lampiran paper penelitian, paling tidak, penulis bersedia memberikan klarifikasi atas instrumen yang digunakan saat ada permintaan dari peneliti lainnya.

### Sekretariat Editor Berkala

Gedung F - Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung

Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi

Kampus A Jalan Z.A. Pagar Alam No. 26 Labuhan Ratu Bandar Lampung 35142

Telp.: (0721) 701979, Fax.: (0721) 701467, Email:

### II. Petunjuk penulisan

Artikel yang dikirim ke **JURNAL** Akuntansi & Keuangan harus mengikuti petunjuk seperti berikut:

1. Naskah merupakan naskah asli yang belum pernah diterbitkan atau sedang dilakukan penilaian pada berkala lain. Naskah ditulis dalam bahasa Indonesia dengan jarak 1 spasi, sepanjang 20-30 halaman kertas A4 dengan tipe huruf Times New Roman.. Naskah dikirim atau diserahkan ke sekretariat **JURNAL** Akuntansi & Keuangan rangkap satu disertai disket berikut dengan biodata penulis dan alamat lengkap (kantor dan rumah) pada lembaran yang terpisah dari halaman pertama artikel.
2. Judul naskah dapat ditulis dengan menggambarkan isi pokok tulisan, dan atau ditulis secara ringkas, jelas, dan menarik.
3. Nama Penulis disertai catatan kaki tentang profesi dan lembaga tempat penulis bekerja dalam naskah yang telah diterima untuk diterbitkan.
4. Abstrak ketik satu spasi, tidak lebih dari 250 kata dalam bahasa Inggris. Abstrak memuat tujuan penelitian, isu, permasalahan, sampel dan metode penelitian, serta hasil dan simpulan (jika memungkinkan).

5. Pendahuluan berisikan uraian tentang latar belakang masalah, ruang lingkup penelitian, dan telaah pustaka yang terkait dengan permasalahan yang dikaji, serta rumusan hipotesis (jika ada). Uraian pendahuluan maksimum 10% total halaman.
6. Untuk penelitian kuantitatif,
  - a. Telaah Literatur dan Pengembangan Hipotesis memuat paling tidak satu buah teori yang menjadi dasar pemikiran penelitian. Hipotesis dikembangkan menggunakan asumsi dasar teori dan hasil penelitian sebelumnya. Telah literatur maksimum 40 % total halaman.
  - b. Metodologi Penelitian meliputi uraian yang rinci tentang bahan yang digunakan, metoda yang dipilih, teknik, dan cakupan penelitian. Uraian bahan dan metoda maksimum 20 % total halaman.
7. Untuk penelitian kualitatif menyesuaikan dengan metodologi kualitatif.
8. Hasil dan Pembahasan merupakan uraian obyektif dari-hasil penelitian dan pembahasan dilakukan untuk memperkaya makna hasil penelitian. Uraian hasil dan pembahasan minimum 25 % total halaman.
9. Simpulan yang merupakan rumusan dari hasil-hasil penelitian. Harus ada sajian dalam satu kalimat inti yang menjadi simpulan utama. Simpulan maksimum 10% dari keseluruhan lembar artikel.
10. Referensi (Daftar Pustaka) ditulis berurutan berdasarkan alphabetical, disusun menggunakan suku kata terakhir dari nama penulisnya, atau institusi jika dikeluarkan oleh organisasi.
  - a. Buku: nama penulis, tahun penerbitan, judul lengkap buku, penyunting (jika ada), nama penerbit, dan kota penerbitan.
  - b. Artikel dalam buku: nama penulis, tahun penerbitan, judul artikel/tulisan, judul buku, nama penyunting, kota penerbitan, nama penerbit, dan halaman.
  - c. Terbitan berkala: nama penulis, tahun penerbitan, judul tulisan, judul terbitan (bila disingkat, sebaiknya menggunakan singkatan yang baku), volume, nomor, dan halaman.
  - d. Artikel dalam internet: nama penulis, judul, dan situsnya.
  - e. Tabel diberi nomor dan judul dilengkapi dengan sumber data yang ditulis dibawah badan tabel, diikuti tempat dan waktu pengambilan data.
  - f. Ilustrasi dapat berupa gambar, grafik, diagram, peta, dan foto diberi nomor dan judul.
11. Setiap referensi yang digunakan di dalam naskah artikel menggunakan petunjuk yang dirujuk pada The Indonesian Journal of Accounting Research, sebagai berikut:
  - A. Kutipan dalam tubuh naskah paper harus disesuaikan dengan contoh berikut:
    - I. Satu sumber kutipan dengan satu penulis (Brownell, 1981).
    - II. Satu sumber kutipan dengan dua penulis (Frucot dan Shearon, 1991).
    - III. Satu sumber kutipan dengan lebih dari satu penulis (Hotstede et al., 1990).
    - IV. Dua sumber kutipan dengan penulis yang berbeda (Dunk, 1990; Mia, 1988).
    - V. Dua sumber kutipan dengan satu penulis (Brownell, 1981, 1983).
    - VI. Dua sumber kutipan dengan satu penulis diterbitkan pada tahun yang sama (Brownell, 1982a, 1982b).
    - VII. Sumber kutipan dari lembaga harus dinyatakan dengan menggunakan akronim institusi (FASB, 1994)
  - B. Setiap artikel harus menulis referensi menggunakan panduan berikut:
    - I. Referensi harus tercantum dalam urutan abjad dari nama belakang penulis atau nama lembaga.

- II. Referensi harus dinyatakan dengan urutan sebagai berikut: penulis (s) nama, tahun publikasi, judul kertas atau buku teks, nama jurnal atau penerbit dan nomor halaman. Contoh:
- a) Amerika Akuntansi Association, Komite Konsep dan Standar Laporan Keuangan Eksternal. 1977. Pernyataan tentang Teori Akuntansi dan Teori Penerimaan. Sarasota, FL: AAA.
  - b) Demski, J. S., dan D. E. M. Sappington. 1989. Struktur hirarkis dan akuntansi pertanggungjawaban, *Jurnal Akuntansi Penelitian* 27 (Spring): 40-58.
  - c) Dye, R. B., dan R. Magee. 1989. Biaya Kontijensi untuk perusahaan audit. Kertas kerja, Northwestern University, Evanston, IL.
  - d) Indriantoro, N. 1993. Pengaruh Penganggaran Partisipatif Terhadap Prestasi Kerja dan Kepuasan Kerja dengan Locus of Control dan Dimensi Budaya sebagai Moderating Variabel. Ph.D. Disertasi. University of Kentucky, Lexington.
  - e) Naim, A. 1997. Analisis Penggunaan Akuntansi Biaya Produk Dalam Keputusan Harga oligopolistik. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia* 12 (3): 43-50.
  - f) Porcano, T. M. 1984a. Keadilan distributif dan Kebijakan Pajak. *Akuntansi Ulasan* 59 (4): 619-636.
  - g) ----- . 1984b. Pengaruh Persepsi Kebijakan Pajak Niat Investasi Perusahaan. *The Journal of American Association Perpajakan* 6 (Fall): 7-19.
  - h) Pyndyk, R. S. dan D. L. Rubinfeld. 1987. Model ekonometrik & Forecasts Ekonomi, 3rd ed. NY: McGraw-Hill Publishing, Inc.
12. Author(s) harus melampirkan CV, alamat email, alamat korespondensi dan pernyataan yang menyatakan pasal tersebut tidak sedang disampaikan kepada atau diterbitkan oleh jurnal lain dalam email tersebut dan /atau pos.



## **Analisis Implementasi Dari Akuntansi Penjualan Konsinyasi Berdasarkan PSAK No.72 Pada Toko Azzura Jaya Kosmetik**

Tanti Pratiwi<sup>1</sup>,  
Widya Febryari Anita<sup>2</sup>,

<sup>1,2</sup>Universitas Singaperbangsa Karawang

E-Mail :

[2010631030134@student.unsika.ac.id](mailto:2010631030134@student.unsika.ac.id)

[Widya.febryari@staff.unsika.ac.id](mailto:Widya.febryari@staff.unsika.ac.id)

### **ABSTRACT**

*In a post-Covid-19 pandemic situation like this, every company definitely wants to maximize their business activities. In order for a company to survive in a competitive position, a company is expected to be able to improve and maximize an effective strategy to increase sales in order to achieve success in product marketing activities. In addition, companies must also be able to find reliable partners to maximize sales. Lately, consignment sales have been in great demand by companies. This is because it will make it easier and profitable for the company to maximize its marketing activities. One of the objectives of this research is to find out whether the application of sales accounting on a consignment basis at the Azzura Jaya Cosmetics store is in accordance with PSAK 72 or not. This study uses a descriptive analysis method, because the contents of this research require visualization to be able to get facts with the right opinion regarding the application of consignment accounting at Azzura Jaya Cosmetics Store using separate and inseparable methods. For the results of this study, namely revenue in the 4th quarter (Q4) in 2021 (October, November and December) always increases, even though there are still some products left. The closer to the end of the year, it turns out that sales are increasing because usually people will shop for those needs or needs when the year's end is near. From the results of this study, Azzura Jaya Cosmetics should continue to try to develop a marketing network so that the sales of products from PT Jalur Mandiri Utama increase so that they can be sold out every month. And for the recording of the results of the sale of consignment goods implemented by PT Jalur Mandiri Utama it is in accordance with the concept in PSAK 72 in recording and also acknowledging it.*

**Keywords:** *Consignment sales, PSAK 72, consignor, consignee, PT Jalur Mandiri Utama.*

### **PENDAHULUAN**

#### **Latar Belakang**

Perusahaan mempunyai tujuan untuk memaksimalkan kegiatan usahanya dan memperoleh laba dalam jumlah yang besar dengan cara menghasilkan suatu produk yang dapat memberikan kepuasan tersendiri kepada konsumen. Selain itu, perusahaan juga harus bisa mencari mitra kerja yang handal untuk bisa memaksimalkan penjualan.

Perusahaan tetap bertahan di posisi persaingan yang kompetitif, maka suatu perusahaan tersebut dinantikan dapat meningkatkan serta memaksimalkan strategi yang efektif untuk meningkatkan penjualan agar dapat mencapai keberhasilan dalam kegiatan pemasaran produk.

Penjualan suatu produk itu bisa dilakukan menggunakan beberapa cara, antara lain merupakan menggunakan cara penjualan konsinyasi dan juga penjualan secara tunai. Penjualan konsinyasi itu dapat didefinisikan sebagai penjualan yang didalamnya terdapat suatu perjanjian, dimana terdapat dua pihak yaitu pihak pemilik barang serta pihak penjual. Jadi, pihak pemilik barang ini akan menitipkan barangnya kepada pihak penjual yang nantinya pihak penjual ini akan mendapatkan komisi sesuai dengan perjanjian di awal. Konsinyasi ialah suatu kontrak atau kesepakatan dimana salah satu pihak yang mempunyai produk akan memberikan sejumlah produk tertentu untuk kembali dijual dengan menyerahkan komisi (tertentu), menurut Yunus dan Harnanto (2013: 141).

Perbedaan yang paling mendasar antara transaksi konsinyasi dengan transaksi penjualan biasa terdapat dibagian hubungannya serta dalam menyerahkan hak atas barang yang bersangkutan. Transaksi konsinyasi itu walaupun telah menyerahkan barang serta terjadinya perpindahan pada manajemen dan penyimpanan produk kepada komisioner, produk tersebut hak miliknya masih tetap menjadi milik komisioner. Kepemilikan barang tersebut akan berpindah ketika komisioner tersebut sudah berhasil menjual produk dagangan ke konsumen (pihak ketiga). Transaksi penjualan biasa, produk atau barang dagangan tersebut kepemilikan haknya akan berpindah ketika produk atau barang dagangan tersebut sudah diserahkan, maka hak nya akan berpindah ke pembeli.

Penjualan konsinyasi itu sedang banyak sekali diminati oleh perusahaan-perusahaan. Hal tersebut dikarenakan akan lebih memudahkan serta menguntungkan perusahaan untuk memaksimalkan kegiatan pemasarannya. Selain itu, penjualan konsinyasi juga memiliki banyak manfaat baik untuk pemilik barang maupun penjual. Salah satunya adalah jika perusahaan memilih untuk menggunakan penjualan konsinyasi, maka kedepannya akan banyak pihak-pihak yang ingin mendaftar menjadi mitra perusahaan tersebut.

Akuntansi keuangan, ketika ingin menyusun laporan keuangan itu dibutuhkan suatu standar yang sudah disetujui di Indonesia diantaranya adalah Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 72 (PSAK 72), apabila ada suatu produk yang dikirim dan berupa barang konsinyasi, maka perusahaan tidak akan membenarkan penghasilan sesudah pengiriman produk kepada pihak lain. pihak *consignor* ternyata memerlukan laporan keuangan hasil pemasaran atas penjualan produk konsinyasi, maka pemasaran wajib diselenggarakan dengan cara terpisah antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler.

Penjualan secara konsinyasi, titik penjualan terjadi ketika pihak komisioner menjual barang kepada konsumen atau selaku pihak ketiga. Selain itu, kepemilikan atas produk yang dikirimkan serta keuntungan yang didapatkan dari hasil pemasaran ini akan menjadi wewenang sepenuhnya dari pihak pengamanat (pihak yang menitipkan). Praktiknya di banyak perusahaan, penjualan sudah diakui dan dicatat ketika produk atau barang tersebut dikirimkan kepada pihak komisioner dan juga melakukan pencatatannya tidak terpisah atau menjadi satu dengan penjualan biasa, baik kredit ataupun tunai. Mengatasi masalah ini memang diperlukan perlakuan akuntansi yang tepat.

Penjualan konsinyasi ini ternyata sangatlah tepat serta penting bagi toko Azzura Jaya Kosmetik, karena selain akan mendapatkan keuntungan dari sisi penjualan, toko Azzura Jaya Kosmetik ini juga akan mendapatkan komisi yang diberikan oleh pemilik barang, tidak mengeluarkan modal yang besar, serta pihak pengamanat atau pihak pemilik barang tersebut akan menanggung seluruh biaya operasional yang terkait dengan penjualan.

Azzura Jaya Kosmetik adalah sebuah toko yang menjual produk kecantikan, mulai dari *skincare*, *bodycare*, *makeup*, dan masih banyak lagi. Untuk saat ini, toko Azzura Jaya Kosmetik telah memiliki 3 cabang yang salah satunya berlokasi di Cilamaya – Karawang. Azzura Jaya Kosmetik ini salah satu toko yang menjalankan penjualan secara konsinyasi, dalam kegiatan operasionalnya Azzura Jaya Kosmetik ini menerima banyak produk dari beberapa perusahaan, contohnya mendapatkan produk dari PT Jalur Mandiri Utama.

Penting sekali melakukan menganalisis penjualan secara konsinyasi, agar kita dapat memahami adanya transformasi terhadap penjualan konsinyasi dari tahun ke tahunnya, dengan judul **"ANALISIS IMPLEMENTASI DARI PERHITUNGAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI BERDASARKAN PSAK NO.72 PADA TOKO AZZURA JAYA KOSMETIK"**.

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui perhitungan dan penerapan akuntansi penjualan secara konsinyasi pada Toko Azzura Jaya Kosmetik;
2. Untuk mengetahui hasil perbandingan perhitungan pendapatan di kuartal 4 (Q4) pada tahun 2021; dan
3. Untuk mengetahui hasil perbandingan pencatatan dan penerapan akuntansi penjualan konsinyasi dari PT Jalur Mandiri Utama telah sesuai dengan PSAK 72.

## **LANDASAN TEORI**

### **Penjualan Konsinyasi**

#### **Pengertian Penjualan Konsinyasi**

Penjualan konsinyasi itu di dalamnya melibatkan kedua belah pihak, diantaranya adalah pihak *consignor* (pengamat) merupakan pihak yang memiliki produk serta pihak *consignee* (komisioner) merupakan pihak yang dititipkan barang oleh *consignor* atau pihak yang memasarkan atau mengesahkan penjualan barang tersebut, menurut Maria Simamora (2015). Penjualan konsinyasi ialah suatu kegiatan pemasaran dengan adanya kontrak perjanjian, dimana pihak pengirim yaitu pemilik barang (*consignor*) mentransfer barang ke orang lain, yaitu kepada pihak penerima atau pihak komisioner (*consignee*) untuk dipasarkan kembali kepada pihak luar lalu penerima kemudian akan menerima komisi dari pengirim, menurut Halim (2015:65).

Afriyanto (2014), penjualan konsinyasi ialah kesepakatan antara seseorang yang memiliki suatu produk dan pihak lain untuk menjual produk tersebut dengan memberikan komisi yang sudah disepakati. Selain itu, Afriyanto (2014) juga mengatakan bahwa ada beberapa pihak yang akan ikut serta dalam pemasaran konsinyai ini, diantaranya adalah:

- a) Pengamanat (*consignor*) ialah pemilik barang yang menitipkan barang. Pihak *consignor* tetap melakukan pencatatan barang titipan kepada pihak *consignee* sebagai persediaan selama barang titipan tersebut masih menanti laporan dari pihak *consignee* atau masih belum terjual.
- b) Komisioner (*consignee*) ialah bagian yang menerima barang dari pihak *consignor*.

Berdasarkan penjelasan di atas, disimpulkan bahwa penjualan secara konsinyasi itu ialah suatu perjanjian yang didalamnya melibatkan 2 belah pihak, diantaranya adalah pihak pemilik produk dan pihak yang dititipkan produk, jadi pihak pemilik produk tersebut akan menitipkan barang jualannya kepada pihak komisioner dengan harga yang telah ditetapkan pada perjanjian serta pihak pengamat juga harus memberikan komisi kepada pihak komisioner yang nominalnya juga telah disepakati pada perjanjian diawal.

### **Akuntansi pada Penjualan Konsinyasi**

Menurut Yunus dan Harnanto (2013:146), pemasaran secara konsinyasi ini terdapat 2 metode untuk melakukan penyusunan yang mampu dipakai oleh kedua belah pihak (pihak pengamanat dan pihak komisioner), diantaranya adalah:

- a) Transaksi yang berasal dari penjualan konsinyasi serta penjualan biasa itu pencatatannya dilakukan secara terpisah, yaitu antara laba atas penjualan biasa serta laba atas penjualan konsinyasi.
- b) Transaksi yang berasal dari penjualan konsinyasi serta penjualan biasa itu pencatatannya dilakukan secara tidak dipisah, yaitu antara laba atas penjualan biasa serta laba atas penjualan konsinyasi.

### **Syarat Penjualan Konsinyasi**

Kegiatan antara pihak pengamanat dan pihak komisioner, sebenarnya mereka menyusun terlebih dahulu mengenai kontrak persetujuan atau perjanjian yang akan ditetapkan. Ketentuan-ketentuan yang berlaku di dalam penjualan secara konsinyasi biasanya akan dipaparkan dengan cara tertulis lalu didalamnya terdapat sifat hubungan kerjasama antara pihak komisioner dan pihak pengamanat. Afriyanto (2014), syarat penjualan konsinyasi biasanya ditetapkan dalam kontrak atau perjanjian konsinyasi diatur oleh pengamanat dengan komisioner, dimana kontrak tersebut memuat beberapa ketentuan yang wajib dilakukan sehubungan dengan penerapan penjualan konsinyasi. Hidayat (2014), pada saat pengiriman barang konsinyasi, maka perjanjian tertulis (persetujuan) harus dibuat, yang memberitahukan sifat hubungan antara pemasok barang dan penerima barang. Perjanjian secara tertulis ini meliputi:

- Ketentuan kredit yang harus diberikan prinsipal kepada pelanggan;
- Sisi pengamanat harus mengganti biaya klien;
- Komisi atau laba yang dibayarkan kepada delegasi;
- Pengiriman uang dan pengiriman uang dari komisaris; dan
- Laporan yang harus disampaikan oleh petugas.

### **Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi**

Prinsip penjualan konsinyasi bahwa pendapatan pada hasil pemasaran secara konsinyasi yang dilegalkan itu ketika produk penjualan tersebut telah laku terjual kepada pihak ketiga. Dengan demikian, apabila pihak *consignor* sedang memerlukan laporan keuangan atas hasil pemasaran produk secara konsinyasi, maka pencatatan itu wajib disajikan dengan cara terpisah antara transaksi penjualan konsinyasi dan transaksi penjualan reguler.

Menurut Yendrawati (2018), Karena ada dua pihak dalam penjualan konsinyasi, wali amanat dan agen, akun juga berada di bawah kendali wali amanat dan agen. Maka, baik pengelola maupun petugas memiliki dua metode billing yang dapat dipakai, diantaranya adalah:

1. Metode Terpisah (Neto)  
Metode terpisah, keuntungan ataupun kerugian atas penjualan konsinyasi akan ditampilkan secara terpisah dengan keuntungan ataupun kerugian atas penjualan reguler (penjualan lainnya). Sehingga pada akhir sesi dapat dilihat berapa keuntungan/kerugian yang didapatkan dari hasil pemasaran secara konsinyasi dan berapa keuntungan/kerugian yang didapatkan dari hasil pemasaran secara reguler (penjualan lainnya).
2. Metode Tidak Terpisah (Bruto)  
Metode tidak terpisah, keuntungan ataupun kerugian penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dari keuntungan/kerugian penjualan reguler atau lainnya. Akibatnya, pada akhir sesi, perusahaan tidak dapat melihat berapa keuntungan/kerugian yang akan didapatkan dari hasil pemasaran secara konsinyasi dan berapa keuntungan/kerugian yang akan didapatkan dari hasil pemasaran secara reguler (penjualan lainnya). Perusahaan tidak boleh memakai metode ini untuk pengendalian internal.

Menurut Afriyanto (2014), ada dua cara pemesanan penjualan secara konsinyasi, baik oleh pihak komisioner ataupun oleh pengamanat:

1. Metode neto  
Penulisan hasil pemasaran secara konsinyasi dilakukan dengan cara terpisah dengan hasil pemasaran secara reguler.
2. Metode bruto  
Penulisan hasil pemasaran secara konsinyasi dilakukan dengan cara tidak terpisah dengan hasil pemasaran secara reguler.

### **Pengertian Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan**

PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) ialah panduan pokok bagi para akuntan dalam rangka menyusun laporan keuangan dalam bisnis yang sedang dijalani pada suatu perusahaan. Standar Akuntansi Keuangan (SAK) ialah format standar yang dipakai dalam menyajikan informasi laporan keuangan. PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) ialah panduan pokok dalam praktik akuntansi yang penjabarannya meliputi hampir semua bagian yang terkait dengan akuntansi, pembentukannya menyertakan sekelompok profesional akuntansi yang termasuk dalam sebuah lembaga bernama Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). Dapat disimpulkan bahwa Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) ialah buku yang memberikan pedoman dalam segala hal akuntansi.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 72 (PSAK 72) ialah hukum yang mengatur tentang Pengakuan Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan. PSAK 72 ini diadopsi oleh IFRS 15. Perubahan mendasar yang dibawa PSAK 72 ialah adanya standar pencatatan pendapatan untuk semua jenis industri.

### **Penelitian Terdahulu**

1. Tuti Hermelinda (2020), penelitian dengan judul “Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Toko Asrif Jati Curup”. Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui pendapatan hasil dari penjualan konsinyasi yang diadakan oleh Toko Asrif Jati Curup setiap bulannya. Hasilnya masih ada beberapa kekurangan yang harus di perbaiki oleh Toko Asrif Jati Curup agar penjualan ecara konsinyasi sebaiknya dilakukan secara tepat sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.
2. Suzi Suzana (2022), melakukan penelitian dengan judul “Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menguraikan keuntungan mengenai penjualan konsinyasi di Perusahaan Surya Topan Banjarbaru. Hasilnya adalah akuntansi penjualan secara konsinyasi yang telah dipraktikkan oleh perusahaan ternyata tidak sesuai dengan akuntansi penjualan secara konsinyasi yang diterapkan oleh perusahaan Surya Topan yang hanya melaporkan pengiriman barang konsinyasi (sederhana).

### **METODE PENELITIAN**

#### **Jenis Penelitian**

Metode yang dipakai pada observasi kali ini ialah analisis deskriptif, karena isi dari penelitian ini memerlukan visualisasi untuk dapat mendapatkan fakta dengan pendapat yang tepat mengenai penerapan penjualan konsinyasi pada Toko Azzura Jaya Kosmetik dengan memakai metode terpisah dan tidak terpisah. Dalam penelitian kali ini pihak Toko Azzura Jaya Kosmetik berlaku sebagai pihak *consignee*/pihak komisioner (pihak yang menerima titipan produk) dari PT Jalur Mandiri Utama, yang berlaku sebagai pihak pengamanat. Penelitian ini juga akan menganalisis mengenai bagaimana perhitungan dan jurnal yang dibuat oleh Toko Azzura Jaya Kosmetik dengan memakai metode secara terpisah dan secara tidak terpisah. Lalu penelitian ini juga diadakan dengan mewawancarai karyawan Toko Azzura Jaya Kosmetik secara *online* melalui media sosial dengan tujuan untuk mendapatkan data yang diperlukan.

#### **Sumber Data Penelitian**

Pada observasi kali ini, sumber data yang dipakai diantaranya sebagai berikut:

##### **a. Data Primer**

Data primer ialah suatu data yang dihasilkan dengan cara langsung dari tangan pertama. Selain itu, data primer juga biasanya disebut sebagai data yang dihasilkan dari hasil membaca buku tentang pengamatan atau data numerik yang dapat memberikan interpretasi yang solid.

##### **b. Data Sekunder**

Data sekunder ialah data yang tersaji dalam bentuk bilangan. Pada data sekunder ini, data yang dipakai ialah data yang bersumber dari hasil laporan keuangan Toko Azzura Jaya Kosmetik.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Metode perolehan data yang dipakai diantaranya adalah:

1. Studi Literatur

Secara umum, studi literatur ialah sistem yang biasanya dipakai untuk mengatasi suatu permasalahan dengan cara mencari asal tulisan yang pernah dibuat sebelumnya. Selain itu, menurut Sugiyono (2014), studi literatur ialah sumber dan pustaka ilmiah lainnya yang memiliki keterkaitan dengan budaya, nilai, dan norma yang bertumbuh dalam keadaan sosial yang sedang dipelajari. Studi literatur sangat penting untuk dipakai pada saat penelitian, karena penelitian tidak akan lepas dari literatur ilmiah. Studi pustaka juga dapat diperoleh dengan membaca teori pada topik terkait sebagai sarana teori dan penelitian terdahulu sebagai pembanding dalam pembahasan penelitian.

2. Studi Lapangan

Studi lapangan ialah penelitian yang dilaksanakan dengan cara melaksanakan observasi secara langsung pada sasaran yang akan diamati untuk mendapatkan data primer. Pengumpulan data pada penelitian kali ini yaitu sebagai berikut:

- Pengamatan

Menurut Sutrisno Hadi dalam Sugiyono (2013:145), mereka mengutarakan bahwa, penelitian ialah sistem yang kompleks, sistem yang terstruktur dari berbagai sistem biologis dan psikologis. Penelitian ini dilaksanakan oleh penulis dengan mengunjungi langsung sasaran penelitian kali ini yaitu Toko Azzura Jaya Kosmetik untuk melihat aktivitas operasional pada perusahaan.

- Wawancara

Kegiatan tanya jawab dengan cara terbuka dan langsung kepada responden yang dilakukan dalam penelitian.

### **Teknik Analisis Data**

Pada observasi kali ini, teknik analisis data yang dipakai diantaranya adalah:

1. Analisis Data

Analisis data yang dipakai yaitu memiliki dasar pada data yang didapatkan oleh penulis baik secara kualitatif ataupun kuantitatif yang berasal dari bahan yang hendak diteliti. Data yang dikumpulkan berbentuk data hasil ekspedisi produk konsinyasi, harga biaya angkut, serta jumlah hasil pemasaran dari produk konsinyasi.

2. Perhitungan akuntansi secara konsinyasi

Dalam perhitungan akuntansi secara konsinyasi ini, peneliti melaksanakan dan menghitung sesuai dengan perhitungan akuntansi konsinyasi yang berlaku dan juga dengan metode pencatatan secara tidak terpisah dan terpisah, yaitu sebagai berikut

<b>Tabel I Akuntansi Konsinyasi untuk Consignee</b>							
Transaksi	Pencatatan Terpisah			Pencatatan Tidak Terpisah			
	Keterangan	D	K	Keterangan	D	K	
Penerimaan barang konsinyasi	Tidak di jurnal	-	-	Tidak di jurnal	-	-	
Penjualan barang konsinyasi	Kas	xx	xx	Kas	Xx		
	Barang komisi			Penjualan		xx	
				Pembelian/HPP	Xx		
				Utang kpd <i>Consignor</i>		xx	
Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi	xx		Utang kpd Consignor	Xx		
	Kas		xx	Kas		xx	
Perhitungan Komisi	Barang komisi	xx		Tidak di jurnal	-	-	
	Kas		xx				
Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Barang komisi	xx		Utang kpd Consignor	xx		
	Kas		xx	Kas		xx	
Penjualan : xx							
Komisi : xx							
<u>B. angkut : xx</u>							
Jml beban : (xx)							
Jml disetor : xx							

## PEMBAHASAN

### Perhitungan Akuntansi Penjualan secara Konsinyasi pada Toko Azzura Jaya Kosmetik

Pada observasi kali ini, data yang dipakai yaitu data mengenai jumlah produk, harga jual perproduk, biaya komisi, serta biaya angkut untuk ekspedisi barang yang akan diterima oleh Toko Azzura Jaya Kosmetik dari PT Jalur Mandiri Utama. Untuk kali ini penulis hanya mengambil sampel atau data pada produk YOU Acne Plus saja, karena PT Jalur Mandiri Utama memiliki banyak sekali produk dan berbeda-beda tipe, maka dari itu penulis hanya mengambil salah satunya saja. Berikut data yang dipakai pada penelitian kali ini:



**Tabel II Jumlah pcs, harga per pcs, dan biaya angkut yang dikirimkan pada bulan Oktober – Desember 2021**

Keterangan	Oktober	November	Desember
Jumlah Pcs	250	217	224
	50 Pcs Moisturizer	40 Pcs Moisturizer	42 Pcs Moisturizer
	50 Pcs Toner	45 Pcs Toner	40 Pcs Toner
	50 Pcs Serum	40 Pcs Serum	42 Pcs Serum
	50 Pcs Cleanser	45 Pcs Cleanser	50 Pcs Cleanser
	50 Pcs Acne Spot	47 Pcs Acne Spot	50 Pcs Acne Spot
HPP/Pcs	Moisturizer @ Rp 36.000	Moisturizer @ Rp 36.000	Moisturizer @ Rp 36.000
	Toner @ Rp 38.000	Toner @ Rp 38.000	Toner @ Rp 38.000
	Serum @ Rp 76.500	Serum @ Rp 76.500	Serum @ Rp 76.500
	Cleanser @ Rp 47.000	Cleanser @ Rp 47.000	Cleanser @ Rp 47.000
	Acne Spot @ Rp 33.000	Acne Spot @ Rp 33.000	Acne Spot @ Rp 33.000
Harga jual/ Pcs	Moisturizer @ Rp 40.000	Moisturizer @ Rp 40.000	Moisturizer @ Rp 40.000
	Toner @ Rp 42.000	Toner @ Rp 42.000	Toner @ Rp 42.000
	Serum @ Rp 82.000	Serum @ Rp 82.000	Serum @ Rp 82.000
	Cleanser @ Rp 53.000	Cleanser @ Rp 53.000	Cleanser @ Rp 53.000
	Acne Spot @ Rp 40.000	Acne Spot @ Rp 40.000	Acne Spot @ Rp 40.000
Biaya Angkut	Rp 700.000	Rp 700.000	Rp 700.000
<b>Total</b>	<b>Rp 12.225.000</b>	<b>Rp 10.576.000</b>	<b>Rp 10.945.000</b>

**Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada Bulan Oktober 2021**

Pada bulan sebelumnya yaitu pada September 2021 produk yang dikirimkan oleh PT Jalur Mandiri Utama ternyata habis terjual, maka pada bulan Oktober 2021 produk yang dikirimkan sebanyak 250 pcs yang terdiri dari 50 pcs moisturizer, 50 pcs toner, 50 pcs serum, 50 pcs cleanser, dan 50 pcs acne spot, ternyata yang terjual hanya 217 pcs tetapi sudah melebihi target yang telah ditetapkan oleh PT Jalur Mandiri Utama, yang dimana komisi untuk Toko Azzura Jaya Kosmetik adalah sebesar 15% dari total penjualan yang diperoleh dengan minimal 100 pcs barang yang terjual. Toko Azzura Jaya Kosmetik pada bulan Oktober 2021 telah berhasil menjual produk YOU Acne Plus sebanyak 217 pcs dengan rincian 40 pcs Moisturizer @ Rp 40.000, 45 pcs toner @ Rp 42.000, 40 pcs serum @ Rp 82.000, 45 pcs cleanser @ Rp 53.000, dan 47 pcs acne spot @ Rp 40.000. Maka total penjualan yang diperoleh pada bulan Oktober 2021 adalah Rp 11.035.000. Berikut ini ialah tabel hasil pemasaran pada bulan Oktober 2021.

**Tabel III Penjualan Bulan Oktober Tahun 2021**

Keterangan	Jumlah Pcs	Harga per Pcs	HPP per Pcs	Total
Moisturizer	40 pcs	Rp 40.000	Rp 36.000	Rp 1.600.000
Toner	45 pcs	Rp 42.000	Rp 38.000	Rp 1.890.000
Serum	40 pcs	Rp 82.000	Rp 76.500	Rp 3.280.000
Cleanser	45 pcs	Rp 53.000	Rp 47.000	Rp 2.385.000
Acne Spot	47 pcs	Rp 40.000	Rp 33.000	Rp 1.880.000
<b>Total</b>			<b>Rp 9.876.000</b>	<b>Rp 11.035.000</b>

Berdasarkan data dari hasil penjualan konsinyai pada bulan Oktober tahun 2021 tersebut, maka selanjutnya akan dilakukan pencatatan penjualan secara konsinyasi untuk Toko Azzura Jaya Kosmetik (*Consignee*) sebagai berikut.

**Tabel IV Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bulan Oktober 2021 (dalam ribuan rupiah)**

Transaksi	Pencatatan Terpisah			Pencatatan Tidak Terpisah		
	Keterangan	D	K	Keterangan	D	K
Penerimaan barang konsinyasi	Tidak di jurnal	-	-	Tidak di jurnal	-	-
Penjualan barang komisi	Kas Barang komisi	Rp 11.035	Rp 11.035	Kas Penjualan Pembelian/HPP Utang kepada <i>consignor</i>	Rp 11.035 Rp 9.876	Rp 11.035 Rp 9.876
Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi Kas	Rp 700	Rp 700	Utang kepada <i>consignor</i> Kas	Rp 9.876	Rp 9.876
Perhitungan komisi (15%)	Barang komisi	Rp 1.655	Rp 1.655	Tidak di jurnal		
	Pendapatan komisi					
Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Barang komisi Kas	Rp 8.680	Rp 8.680	Utang kepada <i>consignor</i> Kas	Rp 8.680	Rp 8.680
Penjualan : 11.035 Komisi : (1.655) B angkut : (700) Jml beban : (2.355) Jml disetor : 8.680						

Dari hasil perhitungan pada tabel diatas, maka dapat diamati bahwa komisi yang masuk di Toko Azzura Jaya Kosmetik untuk pemasaran pada bulan Oktober 2021 adalah sebesar Rp 1.655.250, dari hasil total pemasaran yaitu sebesar Rp 11.035.000.

**Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada Bulan November 2021**

Pada bulan Oktober 2021, ternyata masih ada sisa yaitu sebanyak 33 pcs dengan rincian 10 pcs Moisturizer, 5 pcs toner, 10 pcs serum, 5 pcs cleanser, dan 3 pcs acne spot. Maka dari itu untuk pengiriman produk pada bulan November 2021 tidak sampai 250 pcs yaitu hanya 217 pcs saja yang terdiri dari 40 pcs moisturizer, 45 pcs toner, 40 pcs serum, 45 pcs cleanser, dan 47 pcs acne spot. Lalu pada bulan November 2021, produk yang terjual yaitu sebanyak 224 pcs dengan rincian 42 pcs moisturizer @ Rp 40.000, 40 pcs toner @ Rp 42.000, 42 pcs serum @ Rp 82.000, 50 pcs cleanser @ Rp 53.000, dan 50 pcs acne spot @ Rp 40.000. Maka total penjualan yang diperoleh pada bulan November 2021 adalah Rp 11.454.000 dan Toko Azzura Jaya Kosmetik menerima komisi sebesar 15% karena telah menjual lebih dari 100 pcs. Berikut ini adalah tabel penjualan untuk bulan November 2021.

**Tabel V Penjualan Bulan November Tahun 2021**

Keterangan	Jumlah Pcs	Harga per Pcs	HPP per Pcs	Total
Moisturizer	42 pcs	Rp 40.000	Rp 36.000	Rp 1.680.000
Toner	40 pcs	Rp 42.000	Rp 38.000	Rp 1.680.000
Serum	42 pcs	Rp 82.000	Rp 76.500	Rp 3.444.000
Cleanser	50 pcs	Rp 53.000	Rp 47.000	Rp 2.650.000
Acne Spot	50 pcs	Rp 40.000	Rp 33.000	Rp 2.000.000
<b>Total</b>			<b>Rp 10.245.000</b>	<b>Rp 11.454.000</b>

Berdasarkan data dari hasil penjualan konsinyai pada bulan November tahun 2021 tersebut, maka selanjutnya akan dilakukan pencatatan penjualan secara konsinyasi untuk Toko Azzura Jaya Kosmetik (*Consignee*) sebagai berikut.

**Tabel VI Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bulan November 2021 (dalam ribuan rupiah)**

Transaksi	Pencatatan Terpisah			Pencatatan Tidak Terpisah		
	Keterangan	D	K	Keterangan	D	K
Penerimaan barang konsinyasi	Tidak dijurnal	-	-	Tidak dijurnal	-	-
Penjualan barang komisi	Kas Barang komisi	Rp 11.454	Rp 11.454	Kas Penjualan Pembelian/HPP Utang kepada <i>consignor</i>	Rp 11.454 Rp 10.245	Rp 11.454 Rp 10.245
Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi Kas	Rp 700	Rp 700	Utang kepada <i>consignor</i> Kas	Rp 10.245	Rp 10.245
Perhitungan komisi (15%)	Barang komisi Pendapatan komisi	Rp 1.718	Rp 1.718	Tidak dijurnal		
Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Barang komisi Kas	Rp 9.036	Rp 9.036	Utang kepada <i>consigor</i> Kas	Rp 9.036	Rp 9.036
Penjualan :						
11.454						
Komisi :						
(1.718)						
<u>B angkut :</u>						
<u>(700)</u>						
Jml beban :						
(2.418)						
Jml disetor :						
9.036						

Dari hasil perhitungan pada tabel diatas, maka dapat diamati bahwa komisi yang masuk di Toko Azzura Jaya Kosmetik untuk pemasaran pada bulan November 2021 adalah sebesar Rp 1.718.100, dari total hasil pemasaran yaitu sebesar Rp 11.454.000.

**Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada Bulan Desember 2021**

Pada bulan November 2021, ternyata masih ada sisa yaitu sebanyak 26 pcs dengan rincian 8 pcs moisturizer, 10 pcs toner, dan 8 pcs serum. Jadi pengiriman produk pada bulan Desember 2021 tidak sampai 250 pcs yaitu hanya 224 pcs yang terdiri dari 42 pcs moisturizer, 40 pcs toner, 42 pcs serum, 50 pcs cleanser, dan 50 pcs acne spot. Lalu pada bulan Desember 2021, produk yang terjual yaitu sebanyak 239 pcs dengan rincian 47 pcs moisturizer @ Rp 40.000, 46 pcs toner @ Rp 42.000, 46 pcs serum @ Rp 82.000, 50 pcs cleanser @ Rp 53.000, dan 50 pcs acne spot @ Rp 40.000. Maka total penjualan yang diperoleh pada bulan Desember 2021 adalah Rp 12.234.000 dan Toko Azzura Jaya Kosmetik menerima komisi sebesar 15% karena telah menjual lebih dari 100 pcs. Berikut ini adalah tabel penjualan untuk bulan Desember 2021.

**Tabel VII Penjualan Bulan Desember Tahun 2021**

Keterangan	Jumlah Pcs	Harga per Pcs	HPP per Pcs	Total
Moisturizer	47 pcs	Rp 40.000	Rp 36.000	Rp 2.000.000
Toner	46 pcs	Rp 42.000	Rp 38.000	Rp 2.750.000
Serum	46 pcs	Rp 82.000	Rp 76.500	Rp 5.500.000
Cleanser	50 pcs	Rp 53.000	Rp 47.000	Rp 2.750.000
Acne Spot	50 pcs	Rp 40.000	Rp 33.000	
<b>Total</b>			<b>Rp 10.959.000</b>	<b>Rp 12.234.000</b>

Berdasarkan data dari hasil penjualan konsinyai pada bulan Desember tahun 2021 tersebut, maka selanjutnya akan dilakukan pencatatan penjualan secara konsinyasi untuk Toko Azzura Jaya Kosmetik (*Consignee*) sebagai berikut.

**Tabel VIII Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bulan Desember 2021 (dalam ribuan rupiah)**

Transaksi	Pencatatan Terpisah			Pencatatan Tidak Terpisah		
	Keterangan	D	K	Keterangan	D	K
Penerimaan barang konsinyasi	Tidak dijurnal	-	-	Tidak dijurnal	-	-
Penjualan barang komisi	Kas	Rp 12.234	Rp 12.234	Kas Penjualan	Rp 12.234	Rp 12.234
	Barang komisi			Pembelian/HPP Utang kepada <i>consignor</i>	Rp 10.959	Rp 10.959
Pembayaran ongkos angkut	Barang komisi Kas	Rp 700	Rp 700	Utang kepada <i>consignor</i> Kas	Rp 10.959	Rp 10.959
Perhitungan komisi (15%)	Barang komisi Pendapatan komisi	Rp 1.835	Rp 1.835	Tidak dijurnal		
Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Barang komisi Kas	Rp 9.699	Rp 9.699	Utang kepada <i>consignor</i> Kas	Rp 9.699	Rp 9.699
Penjualan : 12.234						
Komisi : (1.835)						
B angkut : (700)						
Jml beban : (2.535)						
Jml disetor : 9.699						

Dari hasil perhitungan pada tabel diatas, maka dapat diamati bahwa komisi yang masuk di Toko Azzura Jaya Kosmetik untuk pemasaran pada bulan Desember 2021 adalah sebesar Rp 1.835.100, dari total hasil pemasaran yaitu sebesar Rp 12.234.000.

Dari pembahasan diatas, maka sebenarnya Toko Azzura Jaya Kosmetik ini sudah menerapkan pencatatan atas penjualan konsinyasi dan sudah memisahkan pencatatan antara penjualan biasa dengan penjualan konsinyasi, lalu untuk perhitungan pendapatan hasil penjualan setiap bulannya juga sudah dicatat dengan metode terpisah dan tidak terpisah.

#### **Perbandingan Perhitungan Pendapatan Di Kuartal 4 (Q4) Pada Tahun 2021**

Berdasarkan dengan pembahasan sebelumnya mengenai penjualan konsinyasi pada bulan Oktober – Desember 2021, maka dapat dilihat hasil perbandingan perhitungan pendapatan penjualan konsinyasi selama kuartal 4 (Q4) di tahun 2021 dalam tabel berikut:

***Tabel IX Pendapatan Penjualan Konsinyasi pada Kuartal 4 (Q4) tahun 2021 Toko Azzura Jaya Kosmetik***

<b>Keterangan</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Jumlah disetor</b>	<b>Komisi</b>	<b>Biaya angkut</b>
Oktober	Rp 11.035.000	Rp 8.679.750	Rp 1.655.250	Rp 700.000
November	Rp 11.454.000	Rp 9.035.900	Rp 1.718.100	Rp 700.000
Desember	Rp 12.234.000	Rp 9.698.900	Rp 1.835.100	Rp 700.000

Berdasarkan tabel diatas juga dapat dilihat bahwa adanya peningkatan penjualan disetiap bulannya, yaitu pada bulan November sebesar Rp 11.454.000 serta pada bulan Desember 2021 sebesar Rp 12.234.000 hal ini dikarenakan sudah mendekati akhir tahun sehingga menyebabkan adanya peningkatan keinginan belanja para masyarakat akan *skincare* yang saat ini sedang *viral* atau sedang ramai dibicarakan.

#### **Hasil Perbandingan Pencatatan dan Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi pada PT Jalur Mandiri Utama dengan Ketentuan PSAK 72**

Berikut ini adalah hasil perbandingan mengenai penerapan akuntansi penjualan produk secara konsinyasi yang berlaku pada PT Jalur Mandiri Utama dengan ketentuan yang berlaku pada PSAK 72.

**Tabel X Hasil perbandingan penerapan akuntansi penjualan barang secara konsinyasi**

<b>No</b>	<b>Perlakuan Akuntansi</b>	<b>PSAK 72</b>	<b>PT Jalur Mandiri Utama (Y.O.U Cosmetics)</b>	<b>Ket</b>
1.	Pengakuan produk konsinyasi	Perjanjian barang konsinyasi wajib disetujui oleh kedua belah pihak yaitu pihak <i>Consignee &amp; Consignor</i>	Toko Azzura Jaya Kosmetik dengan PT Jalur Mandiri Utama mengakui telah melakukan perjanjian barang konsinyasi melalui Perjanjian Jual Beli	Sesuai
2.	Pengakuan penghasilan produk konsinyasi	Perusahaan tidak akan meninjau penghasilan sesudah pengiriman produk ke pihak lain jika produk yang dikirimkan tersebut masih menjadi milik konsinyasi	PT Jalur Mandiri Utama akan mencatat produk konsinyasi pada saat produk dikirim ke pihak <i>consignee</i> (Toko Azzura Jaya Kosmetik) hanya diakui sebagai beban lain-lain serta sebagai hasil pemasaran secara konsinyasi pada saat hasil penjualan barang konsinyasi telah diganti. lagi ke PT Jalur Mandiri Utama	Sesuai
3.	Perlakuan terhadap pengembalian produk	Perusahaan mungkin memerlukan pengembalian produk atau pengalihan produk ke pihak lain (misalnya pengecer lain)	PT Jalur Mandiri Utama mengizinkan Toko Azzura Jaya Kosmetik untuk melakukan pengembalian barang yang rusak lalu akan dicatat kembali dalam tanda terima barang	Sesuai
4.	Segregasi antara pemasaran biasa dan konsinyasi	Perusahaan tidak mengelompokkan antara pemasaran konsinyasi dan juga pemasaran biasa	PT Jalur Mandiri Utama menyisahkan setiap hasil pemasaran secara konsinyasi dan juga hasil pemasaran secara reguler yang ada pada laporan keuangan laba rugi	Sesuai

Sumber : Diolah peneliti (2022)

Untuk implementasi akuntansi pemasaran produk secara konsinyasi yang berlaku pada PT Jalur Mandiri Utama dengan ketentuan yang berlaku pada PSAK 72 semuanya telah sesuai, mulai dari pengakuan produk konsinyasi, pengakuan penghasilan produk konsinyasi, perlakuan terhadap pengembalian produk, dan segregasi antara pemasaran biasa dan konsinyasi.

Sehingga untuk pencatatan penjualan konsinyasi pada PT Jalur Mandiri Utama telah sinkron dengan PSAK 72, di PT Jalur Mandiri Utama pada saat barang dikirimkan kepada Toko Azzura Jaya Kosmetik, maka akan langsung dicatat dengan menginput nomor COA (*Chart of Account*) untuk setiap transaksi yang terjadi serta akan ditulis kembali pada saat Toko Azzura Jaya Kosmetik telah berhasil menjual produk.

Pengakuan penjualan barang konsinyasi yang ada pada PT Jalur Mandiri Utama juga sudah sinkron dengan PSAK 72 yaitu hasil pemasaran konsinyasi tidak diakui secara pada saat pengiriman produk ke Toko Azzura Jaya Kosmetik, tetapi diakui sebagai beban lain-lain dan diakui sebagai penjualan konsinyasi pada saat Toko Kosmetik Azzura Jaya telah berhasil menjualnya.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan dengan hasil analisis yang diperoleh pada penjualan konsinyasi yang diterapkan oleh Toko Azzura Jaya Kosmetik maka dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Toko Azzura Jaya Kosmetik sudah menerapkan pencatatan atas penjualan konsinyasi dan selalu mencatat perhitungan pendapatan disetiap bulannya dengan cara memisahkan pencatatan antara penjualan biasa dengan penjualan konsinyasi;
2. Hasil dari perbandingan perhitungan penjualan konsinyasi pada kuartal 4 (Q4) tahun 2021 di Toko Azzura Jaya Kosmetik walaupun masih ada beberapa produk yang tersisa di setiap bulannya, tetapi untuk hasil penjualannya selalu meningkat dari bulan Oktober, November, sampai ke Desember; dan
3. Untuk hasil perbandingan mengenai penerapan akuntansi penjualan konsinyasi yang diterapkan oleh PT Jalur Mandiri Utama ternyata telah sesuai dengan konsep yang ada pada PSAK 72 dalam pencatatan dan juga pengakuannya.

### **Saran**

Berdasarkan dengan adanya hasil kesimpulan diatas maka penulis memberikan saran, yaitu sebagai berikut:

1. Toko Azzura Jaya Komsetik sebaiknya terus mempertahankan untuk melakukan pencatatan setiap bulannya pada hasil pemasaran secara konsinyasi secara akurat sebanding dengan standar akuntansi; dan
2. Toko Azzura Jaya Kosmetik sebaiknya terus mencoba untuk mengembangkan jaringan *marketing* agar produk dari PT Jalur Mandiri Utama semakin meningkat penjualannya sehingga setiap bulan bisa habis terjual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, Z., Noermansyah, A. L., & Kartika, D. (2021, Juni). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Berdasarkan Psak 23 Pada Toko Samudera Baru Pancing Tegal. 1-8.
- Hermelinda, T. (2020, Desember). Akuntansi Penjualan Konsinyasi. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Teknologi Informasi (Jaktia), Vol 1. No. 2. Desember 2020*, 119-131. Diambil Kembali Dari [Http://Jurnal.Umb.Ac.Id/Index.Php/Jakta/Index](http://Jurnal.Umb.Ac.Id/Index.Php/Jakta/Index)
- Marthianus, S. A. (2019, Januari 4). *Perlakuan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada On Market Go+ Surabaya*.
- Musrifah. (2021, Juni). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Minimarket. *Journal Of Accounting, Volume 3, No 4, Juni 2021*, 88-96. Diambil Kembali Dari [Http://Jkm.Stiewidyagamalumajang.Ac.Id/Index.Php/Jra](http://Jkm.Stiewidyagamalumajang.Ac.Id/Index.Php/Jra)
- Oktaviani, R., & Dewi, H. P. (2019, Desember). Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Konsinyasi. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Krisnadwipayana, Vol. 6 No. 3 (September – Desember) 2019*, 8-13. Doi:[Http://Dx.Doi.Org/10.35137/Jabk.V6i3.321](http://Dx.Doi.Org/10.35137/Jabk.V6i3.321)
- Rahmayanti, S., & Resiyani. (2019, Juni). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Prosedur Penjualan Tunai, Kredit, Konsinyasi Dan Penerimaan Kas Pada Pt. Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika, Vol 9, No 1, Juni 2019*, 42-49. Diambil Kembali Dari [Https://Ejurnal.Umri.Ac.Id/Index.Php/Jae](https://Ejurnal.Umri.Ac.Id/Index.Php/Jae)
- Suzana, S. (2022, Juli). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Perolehan Laba. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, Jilid 8 Nomor 2 Juli 2022*, 378-385. Diambil Kembali Dari [Http://Ejournal.Stiepancasetia.Ac.Id/Index.Php/Jieb](http://Ejournal.Stiepancasetia.Ac.Id/Index.Php/Jieb)
- Syardiansah. (2018). Eksplorasi Kemanfaatan Field Study Bagi Peningkatan Kompetensi Mahasiswa. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis, Vol 9, No 1 Januari 2018*, 11-20.
- Thalib, M. A. (2019, Mei). Akuntansi “Huyula” (Konstruksi Akuntansi Konsinyasi. *Jramb, Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Umb Yogyakarta, Volume 5 No. 1., Mei 2019*, 97-110.
- Tombilangi, C. H., Mawikere, L. M., & Kapojos, P. M. (2022, Agustus). Analisis Perlakuan Akuntansi Konsinyasi Berdasarkan Psak No.72. *Prosiding National Seminar On Accounting Ukmc, Vol 1 No 1, Ags 2022*, 169-176.