

BAB 6

Penjualan Konsinyasi

Pengertian Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisoioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*. Barang-barang yang dikirim oleh *consignor* disebut barang konsinyasi (*consignment out*) dan barang-barang yang diterima oleh *consignee* disebut barang komisi (*consignment in*).

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan konsinnyasi adalah sebagai berikut:

1. Pada saat penyusunan laporan keuangan , barang-barang komisi yang ada di *consignee* tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai persediannya.
2. Pengirim barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai penjualan oleh pihak *consignor* sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.
3. Pada saat penyusunan laporan keuangan ,barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* harus diperhitungkan/diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaannya.
4. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi/komisi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*.
5. *Consignee* dalam batas-bataas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi *Consignee*

Dalam hal ini ada dua cara yang dapat dipakai oleh pihak *consignee* untuk mencatat penjualan konsinyasi:



1. Pencatatannya dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya.
2. Pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regulernya.

Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Terpisah dari Penjualan Regulernya

Apabila cara ini yang dipakai, maka *consignee* harus membuat rekening BARANG KOMISI. Rekening ini akan didebet untuk semua beban yang ditanggung oleh *consignor* dan akan dikredit untuk semua hasil penjualan barang-barang komisi. Saldo debetnya merupakan piutang kepada *consignor* dan saldo kreditnya merupakan utang kepada *consignor*. Dengan demikian, rekening barang komisi menunjukkan hak dan kewajiban antara *consignee* dan *consignor*.

Pencatatannya Penjualan Konsinyasi Dilakukan Secara Tidak Terpisah dari Penjualan Regulernya

Apabila cara ini yang dipakai, maka setiap terjadi penjualan dicatat kedalam rekening penjualan diikuti dengan pengakuan pembelian atau harga pokok penjualan. Cara pengakuannya dengan mendebet rekening utang kepada *consignor*. Semua beban yang dikeluarkan oleh *consignee* dan ditanggung oleh *consignor* akan didebet rekening utang kepada *consignor*. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada *consignor* tecermin pada saldo kredit dalam rekening utang kepada *consignor*.

Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Consignor

Dalam hal ini ada dua cara yang dapat dipakai oleh pihak *consignor* untuk mencatat penjualan konsinyasi:

1. Pencatatannya dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya.
2. Pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regulernya.

Terlepas dari cara apapun yang dipakai, *consignor* harus membentuk rekening BARANG KONSINYASI. Ada dua cara yang dapat dipakai *consignor* untuk mencatat persediannya, yaitu metode *phisik* dan metode *perpetual*.

Apabila pencatatannya dilakukan secara terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan didebet untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan semua beban pengirimannya dan akan dikredit untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan beban penjualannya. Sedangkan apabila pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah, maka rekening barang konsinyasi akan didebet untuk mencatat harga pokok barang yang dikirim dan akan dikredit untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan untuk mencatat penutupan saldo rekening pengiriman barang konsinyasi ke laba rugi.

Contoh, Perusahaan AYO NGADEK (*CONSIGNEE*) di Malang bergerak dalam perdagangan barang-barang elektronik. Barang-barang tersebut merupakan barang titipan



Dari perusahaan SIDO NGADEK (*CONSIGNOR*) di Surabaya. Perjanjian penjualan konsinyasi yang dibuat adalah sebagai berikut :

1. Komisi penjualan bagi consignee sebesar 25% dari hasil penjualan
2. Harga jual barang tersebut ditetapkan Rp 500.000/unit
3. Semua harga yang dikeluarkan untuk menjual barang itu ditanggung oleh *consignor*.
4. Pihak consignee diberi kebebasan untuk melakukan cara penjualan, yaitu tunai atau kredit. Namun, tanggung jawab pengumpulan piutang sepenuhnya ditanggung pihak *consignee*.
5. Setiap akhir bulan, *consignee* harus membuat laporan dan mengirimkan uangnya kepada *consignor*.

Berikut transaksi selama bulan Januari 2013:

1. Tanggal 02 januari 2013 dikirim barang konsinyasi berupa 100 unit radio tape harga pokoknya Rp 300.000, beban pengiriman Rp 150.000.
2. Selama bulan Januari dapat terjual secara tunai 100 unit.
3. Ongkos angkut penjualan lokal sebulan sebesar Rp 250.000.

Jurnal yang dibuat oleh consignee baik secara terpisah maupun secara tidak terpisah dari penjualan regulernya tampak sebagai berikut:

(dalam jutaan rupiah)

Transaksi	Pencatatannya secara terpisah			Pencatatannya secara tak terpisah		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
1. Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal			Tidak dijurnal		
2. penjualan brg.komisi 100 unit	Kas Barang komisi	50 50	Kas Penjualan Pembln./HPP Ht.kpd.consr.	50 ... 37,25 50 ... 37,25
3. Pembayaran ongkos angkut	Barang Komisi Kas	0,25 0,25	Hut.kpd.consr. Kas	0,25 0,25
4. Perhitungan komisi	Barang Komisi Pendpt.komisi	12,5 12,5	Tidak dijurnal		
5. Pengiriman uang hasil penjln.& laporan hasil penjualan Penjualan 50.000 Komisi penjualan 12,50 Ongk.angkut.penjl. 0,25 Jumlah beban (12,75) Jmlh.yg.hrs Disetorkan 37,25	Barang Komisi Kas	37,25 37,25	Hut.kpd.consr. Kas	37,25 37,25



Jurnal yang dibuat oleh *consignor* baik secara terpisah (*metode perpetual dan phisik*) maupun secara tidak terpisah (*metode perpetual dan phisik*) dari penjualan regulernya tampak berikut ini:

**Pencatatannya dilakukan secara terpisah
(dalam jutaan rupiah)**

Transaksi	Metode perpetual			Metode phisik		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
1. Pengiriman 100 unit radio tape	Brng.kons(BK) Persediaan	30 30	Brng.kons(BK) Pengrm.BK.	30 30
2. Pembayaran ongkos kirim	Brng.kons Kas	0,15 0,15	Kas Penj.kons.	0,15 0,15
3. Pengiriman uang hasil penjl.& laporan hasil penjualan Hasil Penjualan 50.000 Kom.penjl. 12,50 Ongk.angk.penj. 0,25 Jumlah (12,75) Jmlh.yg.hrs Disetorkan 37,25	Kas Penj.kons. HPP.penj.kons Bbn penj.kons Brng.kons.	37,25 ... 30 0,25 37,25 30,25	Kas Penj.kons. HPP.penj.kons Biya penj.kons Brng.kons.	37,25 ... 30 0,25 37,25 30,25
4. Penutupan saldo rekening pengiriman BK kelaba rugi	Tidak dijurnal			Pengrm.BK Laba Rugi	30 30

**Penacatatannya dilakukan secara tidak terpisah
(dalam jutaan rupiah)**

Transaksi	Metode perpetual			Metode phisik		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
1. Pengiriman 100 unit radio tape	Brng.kons(BK) Persediaan	30 30	Brng.kons(BK) Pengrm.BK.	30 30
2. Pembayaran ongkos kirim	Brng.kons Kas	0,15 0,15	Ongk.kirim. Kas	0,15 0,15
3. Pengiriman uang hasil penjl.& laporan hasil penjualan Hasil Penjualan 50.000 Kom.penjl. 12,50 Ongk.angk.penj. 0,25 Jumlah (12,75) Jmlh.yg.hrs Disetorkan 37,25	Kas Penj.kons. HPg.pkk.penj. Brng.kons.	37,25 ... 30 37,25 30	Kas Penj.kons. Tidak dijurnal	37,25 37,25
4. Penutupan saldo rekening pengiriman BK kelaba rugi	Tidak dijurnal			Pengrm.BK Laba Rugi	30 30



Contoh, Toko Laris Manis mengadakan perjanjian konsinyasi dengan Toko Sumber Laris untuk menjual barangnya. Perjanjian tersebut mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Toko Laris Manis bertindak sebagai *consignor* dan Toko Sumber Laris bertindak sebagai *consignee*.
2. Selama 3 bulan, *consignee* harus mampu menjualkan barangnya minimal 15 buah dengan komisi sebesar 30% dari hasil penjualannya .
3. Harga pokok penjualan(HPP) barangnya sebesar Rp 500.000 per buah dan dijual seharga Rp 650.000 per buah.
4. *Consignee* harus menyerahkan uang muka sebesar Rp 150.000 per buah pada saat barang diterima.
5. Beban pengiriman barang sebesar Rp 750.000 sementara ditanggung *consignee*, tetapi nantinya akan diganti oleh *consignor* dan uang muka nantinya akan dikembalikan oleh *consignor* saat perhitungan laba rugi

Transaksi sebagai berikut:

1. Consignor mengirimkan barangnya sebanyak 25 buah
2. Consignee berhasil menjual secara tunai barang tersebut sebanyak 18 buah selama 3 bulan
3. Terdapat 3 buah barang yang rusak dan telah dikembalikan ke consignor dengan beban pengiriman Rp 90.000

Diminta:

1. Hutang jumlah uang hasil yang harus dilaporkan *consignee* kepada *consignor*
2. Buat jurnal untuk mencatat transaksi tersebut oleh *consignor* yang diselenggarakan secara terpisah, dimana metode pencatatannya menggunakan metode perpetual
3. Buat jurnal untuk mencatat transaksi tersebut oleh *consignee* yang diselenggarakan secara tidak terpisah.

Penyelesaian kasus 1

Hasil penjualan = 18 barang x Rp 650.000	Rp 11.700.000
Dikurang:	
Komisi Penjualan = 30% x Rp 11.700.000	3.510.000
Beban pengiriman 25 barang Rp 750.000	750.000
Beban pengiriman kembali barang yang rusak = Rp 90.000	90.000
Pengembalian uang muka 18 yang terjual + 2 yang dikembalikan = 20 barang x Rp 150.000	3.000.000
Total	<u>(7.350.000)</u>
Jumlah uang hasil penjualan yang disetor ke <i>consignor</i>	<u>4.350.000</u>



Penyelesaian kasus 2

(dalam ribuan rupiah)

transaksi	Metode perpetual		
	Uraian	Debet	Kredit
1. Pengiriman 25 barang	Barang konsinyasi Persediaan	12.500 12.500
2. Penerimaan uang muka	Kas Uang muka dari consignee	3.750 3.750
3. Pengembalian 3 barang	Persediaan Barang konsinyasi	1.500 1.500
4. Penerimaan uang hasil penjualan 18 barang	Kas Penjualan Konsinyasi	4.350 4.350
5. Perhitungan HPP 18 barang	HPP barang konsinyasi Barang konsinyasi	9.000 9.000

Penyelesaian kasus 3

(dalam ribuan rupiah)

Transaksi	Uraian	Debet	Kredit
1. Pembayaran uang muka	Consignor Kas	3.750 3.750
2. Pembayaran beban pengiriman	Utang ke consignor Kas	750 750
3. Penjualan 18 barang	Kas Penjualan Konsinyasi Pembelian/HPP Utang ke consignor Perhitungan: Penjualan Rp 11.700 Komisi <u>3.510</u> Pembelian/HPP <u>8.190</u>	11.700 ... 8.190 11.700 ... 8.190

Contoh, Toko Terus Maju sebagai *Consignor* memproduksi dua macam barang merk Apik dan barang merk Baik. Toko Terus Jaya sebagai *Consignee* minta dikirim masing-masing 1.500 unit dan 1.000 unit. Ongkos kirimnya Rp 1.250.000. barang merk Apik harga jualnya Rp 125.000 per unit dengan harga pokok penjualan (HPP) Rp 85.000 per unit. Sedangkan barang merk Baik harga jualnya Rp 150.000 per unit dengan HPP Rp 105.000 per unit. Komisi penjualan bagi *Consignee* sebesar 30% dari omzet penjualan dan semua beban yang dikeluarkan oleh *Consignee* ditanggung *Consignor*.

Selama bulan Januari 2013 Toko Terus Jaya berhasil menjual barang merk Apik sebanyak 650 unit dan barang merk Baik sebanyak 525 unit. Beban promosi yang dikeluarkan oleh Toko Terus Jaya selama bulan Januari Rp 1.150.000.

Diminta: buatlah jurnal untuk mencatat transaksi di atas baik yang dilakukan oleh *Consignor* maupun *Consignee*, baik dilakukan secara terpisah maupun secara tidak terpisah.



**Pencatatan dilakukan secara terpisah
(dalam ribuan rupiah)**

Transaksi	Consignor	Consignee
1. Pengiriman barang: Apik=1.500 x Rp 85 Baik=1.000 x Rp 105	Brng.kons.Apik 127.500 Brng.kons.Baik 105.000 Persed.brg.Apik 127.500 Persed.brg.Baik 105.000	Tidak dijurnal
2. Pembayaran ongkos kirim	Ongkos angkut penj 1.250 Kas 1.250	tidak dijurnal
3. Penjualan: Apik=650 x Rp 125 Baik=525 x Rp 150	tidak dijurnal	Kas 160.000 Penjualan 160.000 Pembln/HPP 112.000 Utang ke Consig. 112.000
4. Perhitungan komisi penj. 30% x Rp 160.000	tidak dijurnal	Barang komisi 48.000 Pendapatan komisi 48.000
5. Pembayaran beban promosi	tidak dijurnal	Barang komisi 1.150 Kas 1.150
6. Perhitungan hasil penjualan Hsl penj 160.000 Komisi 48.000 Promosi <u>1.150</u> Total beban <u>(49.150)</u> Uang yg hrs dsetor <u>48.990</u>	Kas 48.990 Brng.konsinyasi 1.150 Komisi penj. 48.000 penj. Brng.kons. 160.000	Barang komisi 48.990 Kas 48.990
7. Perhitungan HPP Apik=650 x Rp 125 55.250 Baik=525 x Rp 150 <u>55.125</u> Total BPP <u>110.375</u> Beban pengiriman dan promosi 2.500 barang= Rp (1.250+1.150)=Rp 2.400. untuk yang terjual =(650+525) × Rp.2.400 2.500 =Rp 1.128	BPP penj.kons. 110.375 Beban penj.kons. 1.128 Brng.konsinyasi 111.503	Tidak dijurnal

**Pencatatan dilakukan secara tidak terpisah
(dalam ribuan rupiah)**

Transaksi	Consignor	Consignee
1. Pengiriman barang: Apik=1.500 x Rp 85 Baik=1.000 x Rp 105	Brng.kons.Apik 127.500 Brng.kons.Baik 105.000 Persed.brg.Apik 127.500 Persed.brg.Baik 105.000	Tidak dijurnal
2. Pembayaran ongkos kirim	Ongkos angkut penj 1.250 Kas 1.250	Tidak dijurnal
3. Penjualan: Apik=650 x Rp 125 Baik=525 x Rp 150 Pembelian/HPP: Rp 160.000 –komisi penjln. (30% x 160.000)=Rp112.000	Tidak dijurnal	Kas 160.000 Penjualan 160.000 Pembln/HPP 112.000 Utang ke Consig. 112.000



Transaksi	Consignor	Consignee
4. Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal	Utang ke consig. 1.150 Kas 1.150
5. Perhitungan hasil penjualan Hsl penj.....160.000 Komisi.....48.000 Promosi1.150 Total beban (49.150) Uang yg hrs dsetor48.990	Kas 48.990 Beban penjualan 1.150 Komisi penj. 48.000 penj. Brng.kons. 160.000	Utang ke consig. 48.990 Kas 48.990
6. Perhitungan Apik=650 x Rp 85 =55.250 Baik=525 x Rp 105=55.125 Total HPP 110.375 Beban pengiriman 2.500 = Rp 1.250yang terjual (650+525) =.....x Rp1.150 2.500 =Rp 529 Sisa beban promosi =Rp 1.150-Rp 529=Rp 621 total sisa ongkos kirim dan beban promosi yang ditanggungkan =Rp662,5+Rp621=Rp1.283,5	HPP Apik 55.250 HPP Baik 55.125 Bi.kons.dtghkan. 1.283,5 Ongks.angkt.penj. 662,5 Beban promosi 621 Brng.kons. 10.375	Tidak dijurnal

Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Barang-Barang yang Belum Laku Terjual

Dalam bagian sebelumnya, diasumsikan bahwa barang konsinyasi telah terjual semua. Dalam kenyataannya, kadang-kadang barang tersebut masih ada yang belum terjual sampai dengan pembuatan laporannya kepada pihak *consignor*. Apabila hal ini terjadi, maka pihak *consignor* harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan (baik oleh *consignor* maupun oleh *consignee*) yang melekat pada barang tersebut. Sehingga nilai persediaan akhir barang tersebut adalah sebesar harga pokoknya ditambah dengan beban-beban yang terjadi dan menjadi hak/bagian persediaan akhir barang tersebut.

Contoh, PT MESTI MAJU (*CONSIGNOR*) adalah satu-satunya agen gunung yang ada di Jakarta menjual produknya atas dasar penjualan konsinyasi kepada PT MAJU TERUS (*CONSIGNEE*) di Malang dengan perjanjian sebagai berikut:

1. Harga jual sepeda merk Asyik sebesar Rp 1.200.000



2. Komisi penjualan untuk *consignee* 30% dari penjualan
3. *Consignee* boelh mengeluarkan beban sehubungan dengan penjualan barang tersebut maksimal Rp 25 juta sebulan.
4. *Consignee* diwajibkan membuat laporan perhitungan hasil penjualan dan pengiriman uangnya setiap akhir bulan.

Berikut transaksi selama bulan Januari 2012:

1. Dikirim 2.000 unit sepeda merk Asyik harga pokoknya Rp 600.000
2. Total beban pengiriman Rp 10.000.000
3. Total beban asuransi pengiriman jakarta- malang Rp 5.000.000
4. Total beban promosi yang dikeluarkan oleh *consignee* Rp 5.000.000
5. Selama sebulan dapat terjual sebanyak 1.250 unit
6. Tanggal 31 januari uang hasil penjualannya oleh *consignee* dilaporkan dan dikirim kepada *consignor*.

Jurnal yang dibuat oleh *consignor* maupun *consignee* dengan pencatatan terpisah dan tidak terpisah dari penjualan regulernya tampak pada halaman berikut.

**Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya
(dalam jutaan rupiah)**

Transaksi	Consignor (menurut metode buku)			Consignee		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
1. Pengiriman 200 unit sepeda	Brng.konsi. Persediaan	1.200 1.200	Tidak dijurnal		
2. Pembayaran ongkos kirim dan beban asuransinya	Brng.kons Kas	15 15	Tidak dijurnal		
3. Penjualan 1.250 unit sepeda	Tidak dijurnal			Kas Penj.kons.	1.500 1.500
4. Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal			Barang komisi kas	5 5
5. Perhitungan komisi 30 % x Rp 1.500	Tidak dijurnal			Barang komisi Pendp.koms	450 450
6. Pengiriman hasil penjualan Hsl.penj.kons. 1.500 Komisi penjualan 450 Beban promosi 5 (455) Jmlh yg harus disetor 1.045	Kas Komisi penj. Beban promosi Penj.kons.	1.045 450 5 1.500	Barang komisi kas	1.405 1.045
7. Menct. HPP & penyesuaian Beban (lihat tabel)	BPP koni. Bi.penj.konsi. Barng konsi.	750 12,5 762,5	Tidak dijurna;		



**Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regulernya
(dalam ribuan rupiah)**

Transaksi	Consignor (menurut metode buku)			Consignee		
	Uraian	Debet	Kredit	Uraian	Debet	Kredit
1. Pengiriman 200 unit sepeda	Brng.konsi.(BK) Persediaan	1.200 1.200	Tidak dijurnal		
2. Pembayaran ongkos kirim dan beban asuransinya	Ongkos kirim Kas	15 15	Tidak dijurnal		
3. Penjualan 1.250 unit sepeda	Tidak dijurnal			Kas Penjualan HPP/pembln Utg.ke.consr.	1.500 ... 1.045 1.500 ... 1.405
4. Pembayaran beban promosi	Tidak dijurnal			Utg.ke.consr. kas	5 5
5. Perhitungan komisi 30 % x Rp 1.500	Tidak dijurnal			Tidak dijurnal		
6. Pengiriman hasil penjualan Hsl.penj.kons. 1.500 Komisi penjualan 450 Beban promosi 5 (455) Jmlh yg harus disetor 1.045	Kas Komisi penj. Beban promosi Penj.kons.	1.045 450 5 1.500	Utg.ke.consr. kas	1.405 1.045
7. Menct. HPP & penyesuaian Beban (lihat tabel)	Harga pkk.penj. Biya.kons.dtn gkn Ongk.kirim Bbn asrnsi Bbn promosi Brang kons.	750 7,5 3,75 1,875 1,875 750	Tidak dijurna;		



**Tabel perhitungan
Alokasi Harga Pokok Penjualan dan Beban-beban
Kepada 1.250 sepeda yang terjual dan 750 sepeda yang belum terjual
(dalam ribuan rupiah)**

Uraian	Jumlah yang dikirim 2.000 (100%)	Jumlah yang terjual 1.250 (62,5%)	Jumlah yang belum terjual 750 (37,5%)
(1)	(2)	(3)	(4)= (2)-(3)
HPP konsinyasi	1.200.000	750.000	450.000
Ongkos kirim	10.000	6.250	3.750
Beban asuransi	5.000	3.125	1.875
pengrnmn	5.000	3.125	1.875
Beban promosi			
jumlah	1.220.000	762.500	457.500

