

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam penjualan barang konsinyasi, perusahaan (baik *consignor* ataupun *consignee*) perlu memperhatikan dengan baik pencatatan yang akan dilakukan untuk mencatat setiap transaksi yang ada agar setiap barang konsinyasi dapat dikontrol dengan baik sehingga mencapai keuntungan yang maksimal dalam penjualan maka dari itu perlakuan akuntansi sangat diperlukan dalam penerapan penjualan metode konsinyasi. Penjualan barang konsinyasi dicatat terpisah dengan penjualan reguler, dengan melakukan pencatatan transaksi barang konsinyasi dengan tersendiri dan dipisahkan dengan penjualan reguler yang ada. Pada metode pencatatan transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak *consignee*. Dalam akuntansi keuangan, menyusun laporan keuangan diperlukan standar yang telah disepakati di Indonesia salah satunya adalah pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK).

Menurut PSAK 72, perusahaan tidak mengakui pendapatan setelah pengiriman produk kepada pihak lain apabila produk yang dikirim berupa barang konsinyasi. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka penjualan harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler. Pada penjualan barang konsinyasi, *point of sale* terjadi pada saat *consignee* (pihak yang dititipkan) menjual barang pada pihak ketiga atau konsumen. Selain itu, kepemilikan atas barang dan manfaat yang diperoleh dari

penjualan ini menjadi hak sepenuhnya dari *consignor* (pihak yang menitipkan). Akan tetapi dalam praktek pada beberapa perusahaan, penjualan sudah dicatat dan diakui pada saat sudah dikirim pada pihak *consignee* dan juga pencatatan dilakukan pada saat dan tidak terpisah dengan penjualan reguler (tunai dan kredit). Sehingga dibutuhkan perlakuan akuntansi yang tepat untuk menyelesaikan masalah ini.

Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamanat, menyerahkan barang nya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak komisioner mendapatkan sejumlah komisi dari pihak pengamanat (Halim, 2015). Penjualan yang dilakukan dengan sistem konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memperluas daerah pemasaran (Waluyo, 2014). Penjualan konsinyasi tidak hanya memberikan keuntungan bagi pihak penjual namun juga memberikan manfaat bagi pemilik barang dengan memungkinkan mereka untuk memasarkan produk tanpa membayar di muka, mengurangi risiko stok yang tidak terjual. Kunci kesuksesan dalam penerapan penjualan konsinyasi menerapkan beberapa faktor krusial. Ketersediaan produk yang unik dan berkualitas memainkan peran penting dalam menarik minat konsumen.

Manajemen inventarisasi yang efisien dalam memastikan kelancaran pemasok barang dan pengelolaan stok yang tepat menjadi faktor yang tak terelakan. Selain itu kerja sama antara pemilik barang dan penjual sangat diperlukan dalam mencapai kesuksesan dalam penjualan konsinyasi. Transaksi dengan cara penjualan konsinyasi mempunyai keuntungan tertentu dibandingkan penjualan secara langsung. Salah satu

dari penjualan konsinyasi adalah perusahaan dapat memperluas daerah pemasaran produknya.

Akan tetapi sebagai pengamanat, tetap harus cermat dalam memilih komisioner. Karena jika salah memilih, maka akan meningkatkan risiko konsinyasi. Misalnya, penguasaan atas produk akan mengakibatkan kerusakan barang, karena ditimbun terlalu lama. Bahkan masalah-masalah lain seperti, sistem pembayaran, pembagian keuntungan bagi komisioner juga harus diperhatikan. Karena sangat mungkin komisioner bisa menaikkan harga jual jauh diatas harga yang sudah disepakati karena beranggapan kurangnya komisi yang diterima.

Metode pencatatan penjualan konsinyasi ada dua yaitu, metode terpisah pencatatan transaksi penjualan konsinyasi yang di catat secara terpisah dari laba rugi transaksi reguler, di mana pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi juga harus dipisahkan, metode tidak terpisah pencatatan penjualan konsinyasi tidak terpisah dari laba transaksi reguler, karena tidak di pisahkan maka tidak ada perbedaan dalam pembuatan jurnal konsinyasi dan juga penjualan reguler. Kesalahan pencatatan juga akan berpengaruh terhadap penyajian laba. Jika pengamanat /konsinyor membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi maka pencatatan harus diselenggarakan secara terpisah dengan metode neto dari transaksi penjualan reguler atau dicatat dengan metode bruto.

Menurut Septiana (2019;78) mendefinisikan bahwa laba merupakan selisih antara pendapatan dan beban, sedemikian rupa sehingga laba dapat mengukur masukan (seperti pengeluaran yang diukur dengan biaya) dan keluar (seperti

pendapatan yang diperoleh). Ini seperti menyatakan “ laba yang diperoleh penting untuk mengevaluasi efektifitas dan efisiensi organisasi”. 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 kursial, 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.

Kelurahan Oesapa, sebagai salah satu wilayah di Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur, kemungkinan besar memiliki karakteristik ekonomi yang relevan dengan praktik penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi sangat relevan dalam konteks usaha kecil menengah (UKM), terutama bagi kios-kios di Kelurahan Oesapa karena beberapa alasan seperti:

1. Modal terbatas: kios-kios umumnya merupakan bagian dari UKM yang seringkali terdapat keterbatasan modal bagi pemilik kios untuk membeli seluruh persediaan barang dagangan. Penjualan konsinyasi menjadi solusi efektif untuk mengisi variasi produk tanpa memerlukan investasi modal yang besar diawal. Dengan konsinyasi mereka dapat menjual berbagai macam produk tanpa harus mengeluarkan modal awal yang besar.

2. Memperluas ragam produk: Dengan konsinyasi kios dapat menawarkan lebih banyak jenis barang (misalnya, makanan ringan, kerajinan tangan lokal, dan lain sebagainya) kepada pelanggan tanpa harus menanggung risiko stok yang tidak terjual. Ini memungkinkan mereka untuk menarik lebih banyak pelanggan dengan pilihan produk yang lebih lengkap.
3. Penjualan konsinyasi dapat menjadi bentuk kolaborasi antara produsen lokal (misalnya ibu rumah tangga pembuat kue, pengrajin) dengan pemilik kios. Ini membantu produk lokal menjangkau pasar yang lebih luas dan mendukung ekonomi lokal.
4. Membangun jaringan bisnis: kerja sama konsinyasi dapat membangun jaringan bisnis antara konsinyor (produsen atau distributor) dan konsinyi (kios). Ini dapat membuka peluang kerja sama lain di masa depan.
5. Analisis perlakuan akan sangat bermanfaat dalam memberikan pedoman praktis bagi pemilik kios dan konsinyor tentang cara mencatat transaksi konsinyasi secara sederhana namun akurat.

Kios-kios di Kelurahan Oesapa sebagian besar merupakan usaha kecil dengan pencatatan keuangan yang masih sederhana, kurangnya pemahaman tentang akuntansi konsinyasi dapat menyebabkan kesalahan dalam pencatatan transaksi. Hal ini dapat mengakibatkan laporan keuangan yang tidak akurat, yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan bisnis, seperti penetapan harga atau pengelolaan persediaan. Pengelolaan pencatatan yang kurang baik akan mempengaruhi perhitungan laba yang didapat oleh pemilik kios.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Afriyanto (2014) yang menyatakan bahwa usaha kecil cenderung menggunakan sistem konsinyasi sebagai cara untuk mengatasi keterbatasan modal, namun tidak diimbangi dengan pemahaman yang memadai mengenai pencatatan transaksi.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hidayat (2012) yang menyatakan bahwa pembagian laba antara konsinyor dan konsinyi dilakukan berdasarkan kesepakatan, biasanya dalam bentuk komisi.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Darsono (2014) yang menyatakan bahwa pelaku usaha kecil sering kali tidak memiliki sistem akuntansi yang memadai untuk menangani transaksi konsinyasi, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi keadaan laporan usaha mereka. Oleh karena itu diperlukan edukasi dan pendampingan tentang akuntansi sederhana, khususnya terkait sistem konsinyasi, bagi pelaku usaha kecil agar dapat meningkatkan akurasi pencatatan dan pengelolaan laba.

## **1.2 Masalah Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah **“PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA KIOS-KIOS DI KELURAHAN OESAPA”**

### **1.3 Persoalan Penelitian**

Berdasarkan uraian masalah penelitian, maka persoalan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana cara mengakui pendapatan dari penjualan konsinyasi yang benar?
2. Bagaimana kios-kios memisahkan pencatatan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler?

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **➤ Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui cara mengakui pendapatan dari penjualan konsinyasi yang benar.
2. Untuk mengetahui bagaimana kios-kios memisahkan pencatatan antara barang konsinyasi dan reguler.

#### **➤ Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Akademik

Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana praktik akuntansi, khususnya untuk penjualan konsinyasi, diterapkan pada konteks UMKM. Pemahaman ini penting bagi akademisi untuk mengembangkan pengetahuan mahasiswa dalam mengimplementasikan akuntansi konsinyasi, seperti memisahkan barang reguler dan barang konsinyasi serta penentuan kapan pendapatan diakui.

## 2. Manfaat Praktis

Pemaaman yan benar tentang perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi membantu pemilik kios dalam menghitung dan melaporkan penapatan serta beban yang terkait dengan transaksi konsinyasi secara kurat, sehingga mengurangi risiko.