

**AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI
PADA TOKO GEMA JAYA ELEKTRONIK**



Oleh :

VINA AFRIANI
05 087 022



TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Abli Madya

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
DESEMBER 2008**



No. Alumni Universitas	VINA AFRIANI	No. Alumni Fakultas
------------------------	--------------	---------------------

a) Tempat/Tgl lahir :Padang, 02/04/1987 b) Nama Orang tua Syaiful Bahri dan Yasmiwami c) Fakultas : Politeknik d) Jurusan : Akuntansi e) No. BP : 05087022 f) Tanggal Lulus : 06 November 2008 g) Predikat lulus h). IPK : i) Lama studi: 3 Tahun j). Alamat orang tua : Asrama TN AD Blok O No 5 Lapai Padang, Sumatera Barat.

**AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI
PADA TOKO GEMA JAYA ELEKTRONIK**
*Tugas Akhir Diii oleh VINA AFRIANI. Pembimbing 1.NURUL FAUZI, SE.,MM.,Ak
2. NOVRINA CHANDRA, SE.,MM.,Ak*

Toko Gema Jaya Elektronik merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang-barang elektronik seperti kulkas, tape recorder, cannel television, dan mesin cuci. Perusahaan ini salah satu dari perusahaan yang melakukan penjualan titipan atau penjualan konsinyasi. Dalam melakukan penjualan konsinyasi perusahaan ini bekerjasama dengan Sanyo, Panasonic, Polytron dan Auhtech sebagai pengamanat, dimana Toko Gema Jaya Elektronik (komisioner) ini mendapatkan komisi dari pengamanat sesuai dengan kesepakatan. Perusahaan ini masih mengalami kesulitan dalam melakukan pencatatan laporan keuangannya, dimana perusahaan ini masih menggabungkan pencatatan penjualan reguler dengan penjualan konsinyasi dan perusahaan tidak membuatkan laporan laba rugi dari penjualan konsinyasi, sehingga perusahaan tidak mengetahui laba yang sesungguhnya dari penjualan konsinyasi. Dalam melakukan pencatatan dengan memisahkan pencatatan penjualan reguler dan penjualan konsinyasi setiap bulannya maka Toko Gema Jaya Elektronik membuatkan laporan laba rugi akhir tahun agar perusahaan bisa mengetahui berapa laba yang diperolehnya selama 1 (satu) tahun dari penjualan konsinyasi.

Tugas Akhir telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 06 November 2008

Abstrak telah disetujui oleh penguji :

TandaTangan				
NamaTerang	Sukartini, SE.,M.Kom.,Ak	Reno Fithri Meuthia, SE.,M.Si.,Ak	Arnel Yentifa, SE.,Ak	Nuhul Fauzi, SE.,MM.,Ak

Mengetahui :
Ketua Jurusan : Endrawati, SE.,M.Kom.,Ak
Nama



Alumnus telah mendaftarkan ke Fakultas/ Universitas dan mendapat Nomor Alumnus :

	Petugas Fakultas/Universitas	
Nomor Alumni Fakultas	Nama	Tanda Tangan
Nomor Alumni Fakultas	Nama	Tanda Tangan

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Berkembangnya dunia usaha seperti sekarang ini menyebabkan perebutan pangsa pasar yang ada semakin ketat dan kompetitif. Sementara disisi lain dunia usaha banyak menemukan kendala dalam menjalankan usahanya, baik itu karena krisis ekonomi yang terjadi, maupun besarnya biaya hidup yang mengakibatkan bisnis mengalami naik turun. Banyak alternatif yang digunakan untuk mengatasi itu semua, salah satunya adalah dengan menggunakan sistem penjualan konsinyasi.

Dengan adanya penjualan konsinyasi suatu perusahaan yang mengalami keterbatasan modal akan tetap dapat menjalankan usahanya, serta bisa bersama-sama memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak, yaitu baik bagi penjual maupun bagi pemberi amanat itu sendiri. Hal ini dikarenakan penjualan konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak yang lain untuk dijual dengan pemberian komisi tertentu sesuai perjanjian yang telah disepakati.

Toko Gema Jaya Elektronik adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam usaha perdagangan barang-barang elektronik seperti Kulkas, Tape recorder, CTV (Cannel Television), AC, Mesin Cuci dan lainnya. Pada awal berdirinya, toko ini berjalan secara mulus karena kondisi dan keadaan ekonomi masyarakat sangat baik, sehingga permintaan terhadap barang tinggi, serta mutu dan kualitas yang diberikan sangat memuaskan konsumennya. Tetapi setelah terjadinya krisis keuangan, toko ini mengalami penurunan pendapatan, disamping itu semakin banyak bermunculan

pesaing-pesaing baru yang memberikan pelayanan yang memuaskan dan menerapkan sistim yang lebih baik.

Untuk mengatasi persaingan tersebut, Toko Gema Jaya Elektronik harus memperbaiki pola penjualan, salah satunya adalah dengan menerapkan penjualan konsinyasi. Konsinyasi itu sendiri adalah penyerahan barang dari pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, disertai amanat untuk dijual dengan upah berupa komisi. Dalam hubungannya dengan konsinyasi, pihak yang menitipkan /menyerahkan barang disebut pengamanat (*Consignor*), sementara pihak yang menerima barang disebut dengan komisioner (*Consignee*). Hal ini dilakukan pihak toko karena selain penjualan konsinyasi itu sendiri tidak membutuhkan modal yang relatif besar, pihak toko ingin meningkatkan *omset* pendapatan, mencari pelanggan sebanyak-banyaknya dan membina hubungan baik dengan para pelanggan. Dengan adanya kebijakan tersebut, maka pihak toko mulai merintis usahanya secara hati-hati.

Dalam menerapkan penjualan konsinyasi penulis melihat adanya kekurangan untuk pencatatan penjualan konsinyasi di pihak komisioner dan belum melakukan akuntansi penjualan konsinyasi yang baik dan benar.

Berdasarkan hal diatas, terutama terkait dengan cara perusahaan menerapkan penjualan konsinyasi dan pencatatannya dalam akuntansi, maka penulis merasa tertarik untuk menuangkannya kedalam sebuah tugas akhir, **“AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA TOKO GEMA JAYA ELEKTRONIK ”**.

BAB LIMA

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada pembahasan mengenai akuntansi penjualan konsinyasi dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- 1 Dalam proses penjualan konsinyasi Toko Gema Jaya Elektronik melakukan penjualan dengan dua cara yaitu penjualan reguler dan juga penjualan konsinyasi.
- 2 Dalam melakukan penjualan barang-barang konsinyasi Toko Gema Jaya Elektronik mengadakan kesepakatan diantara kedua belah pihak yang disertai dengan bukti tertulis.
- 3 Dalam melakukan penjualan konsinyasi Toko Gema Jaya Elektronik mendapatkan (memperoleh) komisi dari pengamanat sebesar 20% di akui sebagai pendapatan bagi pihak toko.
- 4 Dalam melakukan pencatatan penjualan konsinyasi Toko Gema Jaya Elektronik menggabungkan antara penjualan konsinyasi dengan penjualan regular, sehingga pihak toko kesulitan dalam hal pencatatan konsinyasi. Oleh karena itu penulis mencoba untuk menguraikan pemisahan pencatatan konsinyasi dengan penjualan biasa.

DAFTAR REFERENSI

- Darmadji Hadi, Stevanus ; Tan Yuliawati. (2000). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Edisi I. Yogyakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Drebin. R, Allan. (2000). **Advance Accounting**. Edisi ke lima. Jakarta: Erlangga.
- Skousen, K. Fred ; Stice, Earl K ; Stice, James D. (2001). **Akuntansi Keuangan Menengah**. Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Socmarso SR, (2004). **Akuntansi Suatu Pengantar**. Jilid I. Edisi ke-5. Jakarta : Salemba Empat.
- Widayat, Utoyo. (1999). **Akuntansi Keuangan Lanjutan**. Edisi Revisi. Fakultas Ekonomi ; Universitas Indonesia.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. (2000). **Akuntansi Keuangan Lanjutan**. Yogyakarta ; Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.