

**AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI
PADA
TOKO ANDA ELEKTRONIK**



OLEH

**SISKA SRI REZKI
05 087 014**



TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli
Madya**

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

No. Alumni Universitas	SISKA SRI REZKI	No. Alumni Fakultas
<p>a) Tempat/Tgl.Lahir : Bukittinggi / 24 Januari 1987 b) Nama Orang Tua : Chairul dan Asniar c) Fakultas : Politeknik d) Jurusan : Akuntansi e) No.BP: 05087014 f) Tgl. Lulus : 6 November 2008 g) Predikat Lulus : h) IPK : i) Lama Studi: 3 tahun j) Alamat : Jl. Kampung Koto No 41 Bukit Apit Bukittinggi, Sumatera Barat</p>		



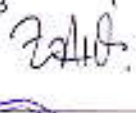

Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Toko Anda Elektronik
Tugas Akhir Oleh : Siska Sri Rezki
Pembimbing : 1.Nurul Fauzi, SE.,MM.,Ak 2.Endrawati, SE.,M.Kom.,Ak

ABSTRAK

Toko Anda Elektronik merupakan salah satu Toko yang menerapkan penjualan konsinyasi karena disebabkan oleh keterbatasan modal yang dimilikinya, maka penjualan konsinyasi sangat cocok diterapkan dalam usaha ini demi kelancaran bisnis yang dijalani serta menguntungkan bagi pihak komisioner yang berusaha untuk mengembangkan usahanya. Dalam melakukan pencatatan penjualan konsinyasi, Toko Anda Elektronik menggabungkan antara pencatatan penjualan konsinyasi dan reguler sehingga tidak dibedakan antara laba penjualan konsinyasi dan reguler. Dengan besarnya pengaruh dari penjualan konsinyasi maka pihak Toko harus melakukan pencatatan secara terpisah dari penjualan reguler untuk mengetahui laba dari barang konsinyasi tersebut. Setelah pihak toko melakukan proses pencatatan dan perhitungan terhadap transaksi penjualan konsinyasi sebaiknya pada akhir bulan pihak akuntansi membuat laporan konsinyasi secara benar dengan dicantumkan beban angkut, uang muka, serta sisa pembayaran yang harus dilunasi. Pada akhir tahun pihak akuntansi harus membuat laporan laba rugi untuk mengetahui keuntungan dari penjualan konsinyasi yang berasal dari pendapatan komisi.

Tugas Akhir ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 6 November 2008.

Abstrak telah disetujui oleh penguji:

Tanda tangan	1 	2 	3 	4 
Nama terang	Reno Fithri Meuthia, SE, Msi., Ak	Anda Dwi Haryadi, SE, Ak	Zalda Afni, SE, Ak, MM, Ak	Nurul Fauzi, SE, MM., Ak

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



Tanda Tangan

Orang tua telah mendaftarkan ke Fakultas/Universitas dan mendapat Nomor Alumni :

No. Alumni Fakultas	Petugas Fakultas/Universitas
	Nama : Tanda tangan
No. Alumni Universitas	Nama : Tanda tangan

BAB SATU

PENDAHULUAN

II. LATAR BELAKANG

Dunia bisnis layaknya makhluk hidup yang memiliki siklus hidup yaitu tumbuh, dewasa dan menurun. Dengan adanya karakteristik itu maka perusahaan harus memahami strategi yang direkomendasikan. Perkembangan bisnis yang masih baru berkembang ditandai dengan pertumbuhan yang cepat. Ketika suatu bisnis sedang berkembang akan memberikan peluang yang menarik sekaligus juga menciptakan ancaman yang sama besarnya. Pada fase ini umumnya perusahaan baru mulai menata aktivitas bisnisnya atau sedang belajar untuk menemukan cara yang paling efektif dalam pemasaran, distribusi, dan mengenal konsumen.

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis yang penuh dengan persaingan dan tantangan, maka juga semakin banyak ditemukan masalah dalam menjalankan suatu usaha, baik itu karena krisis ekonomi yang terjadi, atau penyebab-penyebab lainnya sehingga mengakibatkan bisnis mengalami naik turun. Salah satu permasalahan yang paling banyak ditemukan adalah terkait dengan keterbatasan modal, untuk mengatasi permasalahan tersebut, salah satunya dengan menggunakan sistim penjualan konsinyasi.

Hal ini dilakukan pihak toko, karena selain penjualan konsinyasi itu sendiri tidak membutuhkan modal yang relatif besar, pihak toko ingin meningkatkan omset pendapatan, serta berharap barang yang dipasarkan laku terjual dan membina hubungan dengan para langganannya. 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 pihak penjual maupun bagi pengamanat itu sendiri.

Dalam penjualan konsinyasi ini salah satu perusahaan yang menerapkannya adalah Toko Anda Elektronik yang beralamat di Jalan Perintis Kemerdekaan No.41 Bukittinggi. Toko ini didirikan tahun 1990 oleh Bapak Drs. H. Alfian dengan modal pertamanya sebesar Rp. 10.000.000,- perusahaan tersebut bergerak di bidang perdagangan seperti : TV, Lemari es, Mesin cuci, Tape recorder, DVD dan alat elektronik lainnya. Toko ini mengambil barang dari distributor langsung yang bekerjasama dengan PT. Tirtakencana Tatawarna, PT. Polytron, PT. Panasonic, dan PT. LG Elektronik Indonesia, Sanyo dan GEA elektronik.

Dengan keterbatasan modal yang dimiliki toko ini, maka penjualan konsinyasi sangat cocok diterapkan dalam usaha ini karena tidak semua orang memiliki modal yang cukup dalam pendirian usaha demi kemajuan dan kelancaran bisnis yang dijalani. Penjualan konsinyasi sangat membantu perusahaan yang mengalami keterbatasan dalam mengembangkan usahanya. Konsinyasi itu sendiri adalah penyerahan barang dari pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan, disertai amanat untuk dijual dengan upah berupa komisi. Dalam hubungannya dengan konsinyasi, pihak yang menyerahkan barang disebut pengamanat, sementara pihak penerima barang disebut dengan komisioner.

Toko Anda Elektronik memiliki beberapa permasalahan dalam hal pencatatan penjualan konsinyasi sehingga akuntansi untuk penjualan konsinyasi belum bisa diterapkan secara benar. Berdasarkan hal di atas, maka penulis sangat tertarik untuk menuangkan ke dalam sebuah tugas akhir yang berjudul "AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA TOKO ANDA ELEKTRONIK".

MILIK
UPT PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS ANDALAS

BAB LIMA

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

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

1. Penyerahan barang-barang konsinyasi diawali dengan perjanjian diantara kedua belah pihak tentang harga jual dan pengeluaran biaya serta komisi yang diterima oleh Toko Anda Elektronik. Biaya yang dikeluarkan atas transaksi penjualan konsinyasi di tanggung oleh pengamanat serta penjualan barang-barang konsinyasi oleh Toko Anda Elektronik memperoleh komisi sebesar 25 % dan diakui sebagai pendapatan bagi perusahaan
2. Dalam melakukan pencatatan penjualan konsinyasi, Toko Anda Elektronik menggabungkan antara pencatatan penjualan konsinyasi dan reguler sehingga tidak dibedakan antara laba penjualan konsinyasi dan reguler. Laporan penjualan konsinyasi yang dibuat perusahaan tidak lengkap karena tidak dicantumkan beban angkut, uang muka serta sisa pembayaran yang harus dilunasi oleh komisioner.
3. Setelah melakukan perhitungan selama 1 tahun maka pada akhir tahun dalam membuat laporan laba rugi dicantumkan pendapatan komisi yang termasuk pada pendapatan lain-lain yang didapat dari penjualan konsinyasi tersebut.

DAFTAR REFERENSI

- Darmadji, Stevanus Hadi ; 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.
- Hadori ; Harnanto. (2000). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta ; Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Skousen, K. Fred ; Stice, Earl K ; Stice, James D. (2001). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Edisi Pertama. Jakarta ; Salemba Empat.
- Soemarso 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.