

LAPORAN AKHIR PENELITIAN



**PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI
PADA PRODUK SEPATU MEREK ARDILES DI PT
RAMAYANA BALI MALL DIPONEGORO**

Oleh:

I GUSTI AGUNG AYU INTAN FATMAYONI,S.E.,M.M.

NIDN: 0815019501

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
POLITEKNIK NASIONAL
JUNI 2024**

HALAMAN PENGESAHAN

PENELITIAN DOSEN

1. Judul Penelitian : Penerapan Akuntansi Konsinyasi Pada Produk
Merek Ardiles di PT. Ramayana Mall
Diponegoro
2. Bidang ilmu penelitian : Akuntansi
3. Ketua Peneliti
 - a. Nama Lengkap : I Gusti Agung Ayu Intan Fatmayoni, S.E.,M.M.
 - b. NIDN : 0815019501
 - c. Alamat : Jl. Kenyeri Gg. Soka No. 11 , Denpasar Timur
 - d. Program Studi : Akuntansi
4. Jumlah Tim Peneliti : 3 orang
5. Lokasi Penelitian : PT. Ramayana Bali Mall Diponegoro
6. Bila penelitian ini merupakan kerjasama kelembagaan:
 - a. Nama Instansi : Politeknik Nasional
 - b. Alamat : Jl. Pandu No.9, Sumerta Kelod, Kec. Denpasar
Tim.,Kota Denpasar, Bali 80239
7. Waktu penelitian : 2 bulan
8. Biaya : Rp 3.000.000,-

Denpasar, 19 Maret 2024

Mengetahui,
Ketua Program Studi
Akuntansi

Ketua Peneliti,

Pt. Diah Krisna Junitasari, S.E., Ak.,M.Si. I Gst. Ag. Ayu Intan Fatmayoni,S.E.,M.M.

NIDN: 0813049302

NIDN: 0815019501

Menyetujui,
P2M Politeknik Nasional,

Kadek Reda Setiawan Suda, S.Pd.,M.Tr.T.

NIDN: 0831079801

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah menganugrahkan banyak nikmat sehingga dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Produk Sepatu Merek Ardiles di PT. Ramayana Bali Mall Diponegoro” sesuai dengan yang direncanakan. Penyelesaian laporan ini terwujud atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu penulis ucapkan terimakasih pada :

1. Bapak I Wayan Gede Narayana, S.Kom.,M.Kom. selaku Direktur Politeknik Nasional
2. Ibu Dr. Ni Wayan Purnami Rusadi, S.P.,M.Agb selaku wakil direktur I Bidang Akademik Politeknik Nasional Denpasar yang juga telah memberikan dukungan sehingga pembuatan tugas akhir ini terselesaikan.
3. Ibu Putu Diah Krisna Junitasari, S.E.,Ak.,M.Si. selaku Kepala Program Studi Akuntansi Politeknik Nasional
4. Ibu Ni Wayan Dian Irmayani, S.E.,M.M. , Ibu Desak Made Indah Paramitha Sari, S.E.,M.M. dan Mahasiswa Helena Vilomena Iju selaku tim penelitian ini yang telah konsisten bekerja sama dari awal memulai penelitian hingga penelitian telah usai.
5. Orang Tua dan Suami tercinta yang telah memberikan doa, bantuan dan dukungan selama pekerjaan tugas akhir ini.

Denpasar

I Gusti Agung Ayu Intan Fatmayoni, S.E.,M.M.

ABSTRAK & ABSTRACT

PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PADA PRODUK SEPATU MEREK ARDILES DI PT RAMAYANA BALI MALL DIPONEGORO

ABSTRAK

PT. Ramayana Bali Mall adalah perusahaan retail yang bergerak dalam bidang departement store yang memiliki banyak cabang di Indonesia. Selain departement store yang menjual produk sandang seperti baju, Ramayana juga memiliki supermarket atau pasar swalayan yang menjual kebutuhan pangan sehari-hari. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT. Ramayana Bali Mall sesuai standar akuntansi keuangan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi terhadap pihak yang bertanggung jawab dalam pencatatan akuntansi konsinyasi. Berdasarkan penerapan akuntansi konsinyasi berdasarkan standar akuntansi keuangan dapat disimpulkan bahwa PT. Ramayana Bali Mall belum sepenuhnya menerapkan laporan pencatatan penjualan konsinyasi berdasarkan standar akuntansi keuangan dalam laporan laba rugi. Sebaiknya mencatat penjualan konsinyasinya berdasarkan standar akuntansi keuangan yaitu mencatat dengan metode terpisah untuk memudahkan dalam menghitung laba yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.

Kata kunci : penjualan konsinyasi, standar akuntansi keuangan

**APPLICATION OF CONSIGNMENT SALES ACCOUNTING FOR
ARDILES BRAND SHOES AT PT RAMAYANA BALI MALL IN
PONEGORO**

ABSTRAC

PT. Ramayana Bali mall is a retail company engaged in the department store which has many branches in Indonesia. In addition to department stores that sell clothing products such as clothes, Ramayana also has a supermarket or supermarket that sells daily food needs this study aims to mall complies with financial accounting standards. The type of research used in this study is a qualitative descriptive approach. This study uses interviews and documentation of the parties responsible for recording consignment accounting. Based on the application of consignment accounting based on financial accounting standards, it can be concluded that PT. Ramayana Bali Mall has not fully implemented consignment sales recording reports based on financial accounting standards in the income statement. We recommend that you record the sales of the consignment based on financial accounting standards, namely recording with a separate method to make it easier to calculate the profit obtained from the sale of the consignment.

Keywords : consignment sales, financial accounting standards

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
RINGKASAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 RUMUSAN MASALAH	4
1.3 BATASAN MASALAH.....	4
1.4 LUARAN PENELITIAN	4
BAB II TINJAUAN PUSAKA.....	5
2.1 PENELITIAN PUSTAKA	5
2.2 AKUNTANSI KONSINYASI.....	5
2.2.1 PENGERTIAN AKUNTANSI	5
2.3 PENGERTIAN PENJUALAN KONSINYASI	6
2.4 SYARAT PENJUALAN KONSINYASI	8
2.5 KARAKTERISTIK PENJUALAN KONSINYASI	9
2.6 HAK DAN KEWAJIBAN DARI PENGAMANAT DAN	
KOMISIONER.....	9
2.6.1 HAK DAN KEWAJIBAN PENGAMANAT.....	9
2.6.2 HAK DAN KEWAJIBAN KOMISIONER.....	10
2.7 AKUNTANSI KONSINYASI.....	11
2.7.1 AKUNTANSI OLEH PENGAMANAT	11
2.7.2 AKUNTANSI OLEH KOMISIONER.....	13
2.8 KEUNTUNGAN DAN KERUGIAN PENJUALAN	
KONSINYASI	14
2.8.1 KEUNTUNGAN PENJUALAN KONSINYASI.....	14
2.8.2 KERUGIAN PENJUALAN KONSINYASI.....	15
2.9 AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI BAGI BARANG-	
BARANG YANG BELUM TERLAKU JUAL.....	15
2.10 PRODUK SEPATU ARDILES	16
BAB III TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN	17

3.1 TUJUAN PENELITIAN	17
3.2 MANFAAT PENELITIAN.....	17
3.2.1 MANFAAT KEILMUAN	17
3.2.2 MANFAAT PRAKTIS	17
BAB IV METODE PENELITIAN	18
4.1 SISTEMATIKA PENELITIAN.....	18
4.2 WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN.....	18
4.3 DATA.....	18
4.3.1 TEKNIK PENGUMPULAN DATA.....	19
4.4 TEKNIK ANALISA.....	20
BAB V HASIL YANG DICAPAI	21
5.1 GAMBAR UMUM PERUSAHAAN	21
5.1.1 VISI DAN MISI PERUSAHAAN	22
5.1.2 STRUKTUR ORGANISASI	23
5.1.3 JOB DESCRIPTION	24
5.1.4 ASPEK PERUSAHAAN	28
5.2 PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PRODUK SEPATU ARDILES DI PT. RAMAYANA MALL DIPONOGORO	29
5.3 PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI PRODUK SEPATU ARDILES DI PT. RAMAYANA MALL DIPONOGORO SUDAH SESUAI DENGAN STANDAR AKUNTANSI	35
BAB VI RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA	37
BAB VII SIMPULAN DAN SARAN.....	38
7.1 SIMPULAN	38
7.2 SARAN.....	38
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN.....	41

Daftar isi dapat dibangkitkan secara otomatis menggunakan fasilitas yang tersedia pada *word processor*.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 5.1 <i>Logo Ramayana</i>	21
Gambar 5.2 <i>Struktur Organisasi</i>	24

Daftar gambar dapat dibangkitkan secara otomatis menggunakan fasilitas yang tersedia pada *word processor*.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 <i>Market Share Sepatu Sekolah Produk Ardiles</i>	3
Tabel 1.2 <i>Laporan Penelitian</i>	4
Tabel 2.1 <i>Penelitian Pendahulu</i>	5
Tabel 5.1 <i>PT. Ramayana Bali Mall Di Ponogoro Laporan Laba Rugi Untuk Periode 31 Desember 2108 Dalam Rupiah</i>	33
Tabel 5.2 <i>PT. Ramayana Bali Mall Di Ponogoro Laporan Laba Rugi Untuk Periode 31 Desember 2108 Dalam Rupiah</i>	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Struktur Organisasi	51
--------------------------------------	----

Daftar tabel dapat dibangkitkan secara otomatis menggunakan fasilitas yang tersedia pada *word processor*.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan jaman yang terus menerus berkembang, semakin banyak perusahaan yang muncul dan tumbuh untuk bersaing didunia bisnis semakin keras. Ada beberapa strategi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan saat ini, seperti penjualan secara tunai, penjualan secara pesanan, penjualan secara angsuran, penjualan secara konsinyasi dan lain-lain. Maka dari itu perusahaan dituntut untuk menyeimbangkan kemajuan yang ada saat ini. Pada masa ekonomi yang berkembang perusahaan sering kali disulitkan dalam masalah pemasaran produk mereka yang disebabkan oleh beberapa macam aspek diantaranya persaingan dari perusahaan sejenis, kejenuhan pasar dan lain-lain yang menambah kesulitan perusahaan bersangkutan.

Untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh dengan salah satunya cara penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena penjualan konsinyasi memiliki banyak manfaat bagi pengamat maupun komisioner yaitu memperluas pasar dan menghemat biaya produksi dan mendapatkan keuntungan tanpa mengeluarkan modal. Perusahaan retail seringkali keberatan jika harus membeli langsung dari perusahaan. Penyebab seperti keterbatasan modal dan resiko besar yang harus ditanggung jika barang yang sudah mereka beli kurang laku dipasaran. Selain itu hal ini juga merupakan strategi perusahaan untuk menjaga keseimbangan jumlah barang yang ada dipasaran, yang tentunya diharapkan supaya pembeli mudah mencari produk mereka dipasaran.

Menurut Hidayat (2014) Penjualan konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Pemilik barang disebut dengan pengamatan dan pihak yang dititipkan barang tersebut disebut dengan komisioner. Saat ini penjualan konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan dalam kegiatan untuk memperluas daerah pemasaran. Penjualan yang dilakukan dengan cara konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya.

Hal tersebut dilakukan dikarenakan dengan melakukan penjualan secara konsinyasi banyak pihak yang menjadi mitra perusahaan. Dengan demikian daerah-daerah yang menjadi tujuan pemasaran perusahaan akan lebih mudah terjangkau, karena telah memiliki mitra kerja sama untuk memasarkan produk-produk perusahaan tersebut.

Dalam hal metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak komisioner. Menurut PSAK 23 pendapatan dalam konsinyasi diakui saat penjualan terhadap barang-barang konsinyasi diakui oleh komisioner pada pihak ketiga. Jika pengamanat membutuhkan laporan penjualan atas penjual barang-barang konsinyasi, maka pengamatan harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjual reguler. Banyak perusahaan yang menerapkan konsinyasi dan salah satunya adalah PT. Ramayana Bali Mall.

PT Ramayana Bali Mall adalah perusahaan retail yang bergerak dalam bidang departement store memiliki banyak cabang di Indonesia, selain departement store yang menjual produk sandang seperti baju, sepatu dan tas, Ramayana juga memiliki supermarket atau pasar swalayan yang menjual kebutuhan pangan sehari-hari. Salah satu cabangnya di Bali di Jln. Diponegoro No 103 Denpasar barat, dengan lokasi yang sangat strategis yang mudah dijangkau masyarakat dan berada dipusat keramaian menjadikan salah satu alternatif para konsumen untuk membeli segala kebutuhan rumah tangga. Hal ini dilakukan oleh PT Ramayana Bali Mall guna untuk memperluas dan memperkenalkan produk yang baru dikenal. Sebagaimana diketahui, Ramayana memiliki tiga kategori penjualan, yakni penjualan konsinyasi, penjualan beli putus dan penjualan supermarket. Ramayana telah menjadi jaringan retail, yang terdiri dari 13 gerai dan mempekerjakan sebanyak 2.500 pekerja. Produk yang ditawarkan lebih luas yaitu mencakup kebutuhan rumah tangga, mainan dan alat tulis. Salah satu produk penjualan konsinyasi di PT Ramayana Bali Mall DiPonegoro adalah produk sepatu merek Ardiles.

Ardiles merupakan brand sepatu lokal asli anak bangsa yang berasal dari kota surabaya, Jawa Timur. Sepatu Ardiles dirancang untuk berbagai macam fungsi seperti sepatu untuk sekolah, sepatu untuk gaya, dan sepatu untuk olahraga.

Sepatu sekolah banyak mengalami perubahan bentuk model mengikuti trend yang sedang berkembang. Dengan trend tersebut, pihak perusahaan meluncurkan produk sepatu sekolah Ardiles dengan menawarkan model terbaru. Meningkatnya market share sepatu sekolah merek Ardiles pada tahun 2017-2018 berikut ini :

Tabel 1.1
Market share sepatu sekolah produk ardiles

Merek	Market share %	
	2017	2018
Ardiles	3,8%	3,9%
Tomkins	3,5%	3,7%
League	3,2%	3,4%

Sumber : <https://ekonomi.bisnis.com> 2018

Data pada tabel 1.1 Menyatakan bahwa persentase market share sepatu sekolah pada tahun 2017 yaitu : produk Ardiles sebesar 3,8%, produk Tomkins sebesar 3,5% dan produk League sebesar 3,2%. Sedangkan pada tahun 2018 yaitu : produk Ardiles sebesar 3,9%, produk Tomkins sebesar 3,7% dan produk League sebesar 3,4%, meskipun sepatu Ardiles mengalami peningkatan yang sedikit, namun sepatu sekolah Ardiles masih berada di top brand paling atas. Ardiles dijadikan top brand karena beberapa hal salah satunya yaitu sepatu Ardiles banyak diminati oleh masyarakat Bali dan sekitarnya khususnya bagi anak-anak, remaja dan dewasa dari berbagai kalangan, apalagi sepatu ardiles menjadikan trend dan mengikuti perkembangan model terbaru. Harga sepatu ardiles juga sangat terjangkau untuk orang tua dalam membiayai anaknya bersekolah sehingga tepat membelikan anaknya sepatu sekolah merek ardiles. Ardiles merupakan salah satu produk yang terjual di PT. Ramayana Bali Mall DiPonegoro

PT. Ramayana Bali Mall DiPonegoro menggunakan sistem penjualan konsinyasi pada produk sepatu merek Ardiles dengan metode

secara tidak terpisah sehingga pendapatan atau laba dari penjualan sepatu merek ardiles digabung dengan laba penjualan reguler. PT. Ramayana Bali Mall DiPonegoro sebagai komisioner belum menerapkan sepenuhnya akuntansi penjualan penerapan. Hal inilah yang menyebabkan penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat judul **“Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Produk Sepatu Merek Ardiles di PT Ramayana Bali Mall Di Ponegoro”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis membuat rumusan masalah yaitu :

- 1) Bagaimanakah penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada produk sepatu merek ardiles di PT Ramayan Bali Mall Diponegoro?
- 2) Apakah akuntansi penjualan konsinyasi pada produk sepatu merek ardiles di PT Ramayana Bali Mall Diponegoro sudah sesuai dengan standar akuntansi?

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah terkait ruang lingkup penelitian yang masih dibatasi hanya untuk di satu mall yang ada di Denpasar.

1.4 Luaran Penelitian

Penulisan luaran dapat dituangkan dalam bentuk tabel seperti berikut:

Tabel 1.2 Luaran Penelitian

No	Jenis Luaran		Luaran
1	Publikasi Ilmiah	Internasional/ bereputasi Internasional	Publish
		Nasional terakreditasi	Tidak ada
2	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	Paten	Tidak ada
		Paten sederhana	Tidak ada
3	Teknologi Tepat Guna		Belum ada
4	Model/Desain		Draf
5	Purwarupa (Prototipe)		Produk
6	Tingkat Kesiapan Teknologi (TKT)		3

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Pendahuluan

Hasil penelitian dari peneliti pendahuluan yang berkaitan dengan topik adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Pendahuluan

No	Penulis/Sumber	Hasil Penelitian
1	Penelitian Analisis Akuntansi Konsinyasi Pada PT. Ramayana Lestari Sentosa Cabang Makassar (Darmawati, 2018)	Hasil penelitian : Berdasarkan hasil analisis akuntansi konsinyasi berdasarkan PSAK 23 dapat disimpulkan bahwa PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar belum sepenuhnya menerapkan laporan keuangan berdasarkan PSAK 23 dalam laporan keuangan laba rugi. Sebaiknya PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar mencatat penjualan konsinyasi yang dilakukan berdasarkan PSAK No.23 yaitu pencatatan dengan metode laba terpisah, untuk memudahkan PT. Ramayana Lestari Sentosa cabang Makassar dalam menghitung laba yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.
2	AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA PERUSAHAAN SURYA TOPAN BANJARBARU (Suzi Suzana, 2022)	Hasil Penelitian : analisis terhadap Akuntansi Penjualan Konsinyasi Atas Perolehan Laba diantara Pencatatan yang dilakukan perusahaan telah tersajiketidak jelasan perolehan Laba, sedangkan dengan Metode terpisah (Neto) jelas Perolehan Laba lebih besar karena beban biaya sedikit dibanding dengan Metode Tidak Terpisah (Bruto)

2.2 Akuntansi Konsinyasi

2.2.1 Pengertian Akuntansi

Ilmu akuntansi didalam dunia bisnis memiliki peranan yang sangat penting dalam menjalankan operasi perusahaan tersebut, apabila dalam ilmu akuntansi diterapkan dengan baik, maka perusahaan dapat lebih

profesional dan bijaksana dalam pengambilan keputusan. Agar keputusan yang diambil benar-benar menunjang keberhasilan bisnis. Pengertian Akuntansi menurut Ritonga (2016), akuntansi adalah suatu kegiatan jasa yang fungsinya adalah menyediakan jasa kuantitatif terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi dan memilih alternatif dari suatu keadaan.

Menurut Wardayanti (2016), akuntansi merupakan suatu proses mencatat transaksi yang terjadi, menggolongkan, meringkas, dan menggilah data dari setiap kejadian transaksi yang berhubungan dengan keuangan, menjadi sebuah laporan yang dapat memberikan informasi kepada golongan yang mempunyai relevansi terhadap perusahaan yang digunakan untuk pengambilan keputusan terhadap hasil kinerja kondisi keuangan perusahaan. Menurut Soemarso (2002), akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Berdasarkan dari pengertian akuntansi diatas, dapat dinyatakan bahwa akuntansi sebagai aktivitas jasa yang menyediakan data atau informasi kuantitatif mengenai keuangan dari suatu kesatuan agar dapat digunakan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi.

2.3 Pengertian Penjualan Konsinyasi

Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam bidang perdagangan. Keberhasilan perusahaan dilihat dari hasil usaha perusahaan tersebut dalam melakukan usahanya. Besarnya pendapatan perusahaan sangat ditentukan oleh besar kecilnya penjualan. Kriteria pengakuan pendapatan penjualan konsinyasi berdasarkan PSAK No. 23 tentang pendapatan adalah:

- 1) Penjualan konsinyasi, penerima/pembeli (*consignee*) berjanji untuk menjual barang atas pengiriman/penjual (*consignor*).
- 2) Pendapatan diakui oleh pengirim saat barang telah dijual oleh penerima padapihak ketiga.
- 3) Penerima tidak mencatat barang yang akan dijual sebagai asetnya.
- 4) Pengiriman pendapatan laba atas penjualan
- 5) Pengirim mendapatkan komisi atas penjualan.

Menurut Ratnaningsih (2015), konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian. Pemilik barang disebut pengamanat(*consignor*) dan barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi, sedangkan penerima barang disebut komisioner(*consignee*) dan barang yang diterima disebut barang komisi. Perjanjian konsinyasi dalam buku Ratnaningsih (2015), adalah:

1. Hak milik atas barang tetap berada ditangan pengamanat dan dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagang pengamanat sampai barang dijual oleh komisioner ke pihak ke tiga.
2. Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui saat barang diserahkan pengamanat kepada komisioner. Pendapatan diakui saat barang dijual komisioner kepada pihak ketiga (berdasarkan kriteria pengakuan pendapatan di PSAK 23 paragraf 14).
3. Komisioner berhak atas komisi dari penjualan barang kepihak ke tiga

Menurut Drebin (2008), penjualan konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang tersebut tetap berada ditangan pemilik samapai dapat terjual oleh pihak agen penjual. Kesimpulan yang dapat penulis ambil dari penjelasan

diatas yaitu, bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian antara yang menitipkan barang dengan yang dititipi barang.

2.4 Syarat Penjualan Konsinyasi

Menurut Afriyanto(2014), syarat-syarat penjualan konsinyasi biasanya diatur antara pengamanat dan komisioner dalam satu kontrak atau perjanjian konsinyasi, dimana dalam perjanjian ini tercantum beberapa ketentuan atau kesepakatan yang harus dijalankan selama pelaksanaan penjualan konsinyasi. Menurut Sinamora(2005), sebelum pengamanat dan komisioner melakukan kegiatannya mereka menyusun suatu kontrak perjanjian atau persetujuan. Ketentuan-ketentuan dalam penjualan konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis dan menekankan sifat hubungan kerjasama antara kedua belah pihak. Menurut Hidayat(2012), dalam penyerahan barang atas dasar konsinyasi, harus disusun kontrak (persetujuan) tertulis yang menunjukkan sifat hubungan antara pihak yang menyerahkan dan menerima barang. Kontrak tertulis ini antara lain mencakup :

- a. Syarat kredit yang harus diberikan oleh pihak komisioner kepada pelanggan.
- b. Beban yang dikeluarkan oleh pihak komisioner harus diganti oleh pihak pengamanat.
- c. Komisi atau laba yang harus diberikan kepada pihak komisioner.
- d. Pengiriman uang dan penyelesaian keuangan oleh pihak komisioner
- e. Laporan yang harus dikirim oleh pihak komisioner

2.5 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Dalam transaksi konsinyasi perlakuan akutansinya harus dibedakan dari transaksi penjualan biasa. Pada umumnya ada 4 hal yang merupakan karakteristik dari transaksi penjualan konsinyasi yang sekaligus merupakan perbedaan perlakuan akutansinya dengan transaksi penjualan biasa yaitu Yusnus dan Hartono(2002)

- a. Karena hak milik atas barang-barang masih berada pada pengamanat maka barang- barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat. Barang- barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh komisioner
- b. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan atau tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengetahui timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun komisioner sampai barang dapat dijual pada pihak ketiga.
- c. Pihak pengamanat (*consignor*) sebagai pemilik tetap bertanggungjawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat komisioner berhasil menjual pada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak yang bersangkutan.
- d. Komisioner dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu. Oleh sebab itu administrasi yang tertib harus diselenggarakan sampai pada saat ia berhasil menjual barang tersebut pada pihak ketiga.

2.6 Hak dan Kewajiban dari Pengamanat dan Komisioner

2.6.1 Hak dan Kewajiban Pengamanat

- a. Hak Pengamanat
 - 1) Pihak pengamanat berhak mendapatkan kepastian bahwa barang-barang yang diterima dan disimpan oleh

komisioner diperlakukan, dalam arti dirawat dan dilindungi dengan baik dan sesuai dengan sifat barang dan kondisi konsinyasi

- 2) Pihak pengamanat berhak mengetahui terlebih dahulu dan memutuskan untuk menyetujui atau tidak jika penjualan kredit.
- 3) Pihak pengamanat berhak menerima laporan secara berkala mengenai barang- barang komisi yang diserahkan kepada pihak komisioner.

b. Kewajiban Pengamanat

1. Pengamanat berkewajiban mengganti semua beban-beban komisioner yang berkaitan dengan barang konsinyasi
2. Pengamanat berkewajiban memeriksa dan menjamin bahwa barang-barang yang dikirimnya, berada dalam kondisi baik dan wajib mengganti dan menukar jika ternyata barang-barang tersebut rusak, karena kesalahan dari pengamanat.
3. Pengamanat berkewajiban membayar komisi atas penjualan konsinyasi kepada pihak komisioner

2.6.2 Hak dan Kewajiban Komisioner

Hak Komisioner

1. Komisioner mempunyai hak untuk meminta pengendalian atas beban-beban yang telah dikeluarkan sehubungan dengan penerimaan dan penjualan barang-barang komisi.
2. Komisioner memberikan jaminan dan generasi kepada pelanggan atas barang dijual barang komisi, pengamanat berkewajiban untuk mengganti atau menanggung beban tersebut jika adanya kerusakan atau mutu yang kurang baik dari barang- barang komisi yang telah diberikan jaminan dari komisioner kepada pelanggan.

Kewajiban Komisioner

1. Pihak komisioner berkewajiban untuk melindungi barang-barang pihak pengamanat. Barang konsinyasi yang ada

digudang harus dipisahkan dengan barang-barangnya sendiri, jika hal tersebut tidak dapat dilaksanakan, paling tidak pencatatan atas barang tersebut harus dipisahkan.

2. Komisioner wajib menjual barang komisi dengan harga yang telah ditetapkan oleh pengamanat
3. Komisioner wajib untuk memberikan laporan terhadap barang-barang komisi (*account sales*) secara berkala kepada pengamanat, yang meliputi antara lain mengenai :
 - a) Barang-barang komisi pada awal dan akhir periode
 - b) Penerimaan barang-barang komisi pada periode tersebut
 - c) Penjualan barang-barang komisi pada periode tersebut
 - d) Semua beban yang dikeluarkan oleh komisioner sehubungan dengan barang-barang konsinyasi merupakan tanggungan dari pengamanat
 - e) Pengiriman uang kepada pengamanat selama periode tersebut
 - f) Saldo atas tagihan atau kewajiban yang ada dari komisioner kepada pengamanat

2.7 Akuntansi Konsinyasi

Kegiatan konsinyasi melibatkan dua belah pihak, yaitu pengamanat dan komisioner. Oleh karena itu, akutansinya dilaksanakan oleh dua belah pihak. Akuntansi yang diselenggarakan dua belah pihak adalah sebagai berikut :

2.7.1 Akuntansi oleh Pengamanat

Akuntansi untuk pengamanat dapat diselenggarakan dengan dua metode yaitu metode terpisah dan metode tidak terpisah. Kedua metode ini

akan menghasilkan laba rugi yang sama. Pencatatan menurut masing-masing metode adalah sebagai berikut :

a) Metode terpisah

Dalam metode ini semua laba-rugi yang diperoleh dari kegiatan konsinyasi akan disajikan secara terpisah dari laba-rugi penjualan biasa. Untuk memisahkan laba-rugi tersebut maka pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan kegiatan konsinyasi juga harus dipisahkan. Alat yang digunakan untuk mengumpulkan pendapatan dan biaya tersebut adalah rekening “Barang Konsinyasi”. Rekening ini akan didebitkan dengan biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi dan dikreditkan dengan pendapatan yang berhubungan dengan barang konsinyasi. Perdebitan dan perkreditan terhadap rekening “Barang Konsinyasi” adalah sebagai berikut :

- a) Harga pokok barang konsinyasi yang dikirim
- b) Biaya pengiriman barang-barang konsinyasi
- c) Biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi yang dibayar oleh komisioner akan tetapi ditanggung oleh pengamanat. Termasuk dalam hal ini misalnya komisi, biaya prrakitan, dan sebagainya.

Perkreditan terdiri atas hasil penjualan barang konsinyasi. Apabila seluruh barang konsinyasi sudah terjual maka saldo rekening barang konsinyasinya akan menunjukkan laba (apabila bersaldo kredit) atau rugi (apabila bersaldo debit). Apabila pada akhir periode terdapat barang-barang konsinyasi yang belum terlaku jual, maka sebaiknya disajikan kedalam neraca sebagai elemen persediaan dan disajikan secara terpisah dari persediaan yang ada digudang. Pada umumnya pencatatan yang dibuat pengamanat hanya mencakup 4 transaksi, yaitu:

1. Pengiriman barang konsinyasi
2. Pembayaran biaya angkut(biaya pengiriman) barang konsinyasi
3. Menerima laporan pertanggungjawaban dari komisioner
4. Menerima pembayaran dari komisioner

b) Metode tidak terpisah

Didalam metode ini laba-rugi penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba-rugi dari penjualan biasa. Hal ini mengakibatkan pengiriman barang konsinyasi pada komisioner tidak ada jurnal tetapi dicatat pada buku memorial. Oleh karena itu biaya dan pendapatan yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi digabungkan dengan biaya dan pendapatan penjualan biasa. Pada umumnya jurnal yang dibuat oleh pengamanat dalam metode terpidah ini hanya mencakup 3 transaksi, yaitu:

1. Pembayaran biaya angkut (biaya pengiriman) barang konsinyasi
2. Menerima laporan pertanggungjawaban dari komisioner
3. Menerima pembayaran dari komisioner

2.7.2 Akuntansi oleh Komisioner

Akuntansi oleh komisioner dapat diselenggarakan dengan 2 metode, yaitu metode terpisah dan tidak terpisah. Kedua metode ini akan menghasilkan laba-rugi yang sama. Pencatatan menurut masing-masing metode adalah sebagai berikut :

1. Metode Terpisah

Didalam metode ini semua laba-rugi yang diperoleh dari kegiatan konsinyasi akan disajikan secara terpisah dari penjualan yang biasa. Untuk memisahkan tersebut maka pendapatan dan biaya yang

berhubungan dengan kegiatan konsinyasi harus dipisahkan. Alat yang digunakan untuk mengumpulkan pendapatan dan biaya tersebut adalah rekening “Barang Komisi”. Rekening ini akan didebit dengan biaya yang berhubungan dengan barang komisi dan dikredit dengan pendapatan yang berhubungan dengan barang komisi. Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh komisioner hanya mencakup 4 transaksi, yaitu:

- 1) Membayar biaya angkut/perakitan
- 2) Menjual barang komisi
- 3) Mengirim laporan pertanggungjawaban kepada pengamanat
- 4) Mengirim pembayaran dengan pengamanat

2. Metode Tidak Terpisah

Didalam metode ini semua laba-rugi yang diperoleh dari kegiatan komisioner tidak terpisah dengan laba rugi dari kegiatan reguler. Oleh karena itu pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan komisioner dicatat seperti halnya pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan kegiatan reguler. Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh komisioner hanya mencakup 3 transaksi, yaitu:

1. Membayar biaya angkut
2. Menjual barang komisi
3. Mengirim pembayaran kepada pengamanat

2.8 Keuntungan dan Kerugian Penjualan Konsinyasi

2.8.1 Keuntungan penjualan konsinyasi

a. Keuntungan bagi pengamanat

- 1) Produk dapat dipasarkan dengan leluasa di toko yang sudah memilikipelanggan
- 2) Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turunlangsung)
- 3) Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk
- 4) Apabila menggunakan SPG maka si SPG yang ada pengelola penjualanditoko penyalur

b. Keuntungan bagi komisioner

- 1) Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan produk konsinyasi
- 2) Minim resiko, karena jika tidak laku maka produk dapat dikembalikan kepemilik produk
- 3) Hemat biaya terlebih jika pemilik produk menyediakan SPG, maka SPG dibayar oleh pemilik produk
- 4) Display produk ditoko terlihat banyak

2.8.2 Kerugian penjualan konsinyasi :

a. Kerugian bagi pengamanat

- 1) Apabila pemilihan penyalur (toko) tidak sesuai, maka produk bisa saja tidak laku atau harus menunggu lama untuk bisa laku
- 2) Kurang dipromosikan oleh pemilik toko jika pemilik produk tidak menyediakan SPG
- 3) Untuk mendapatkan keuntungan harus menunggu sampai waktu yang ditentukan, entah itu perbulan atau sesuai kesepakatan
- 4) Kerugian bagi komisioner, hampir tidak ada

2.9 Akuntansi Penjualan Konsinyasi Bagi Barang-barang Yang Belum Terlaku Jual

Pembahasan 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 konsignor harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan (baik oleh *consigne* maupun *consignor*) yang melekat pada barang tersebut. Sehingga nilai persediaan akhir barang tersebut adalah sebesar harga pokoknya ditambah dengan beban-beban yang terjadi dan menjadi hak atau bagian persediaan

barang akhir tersebut. Oleh karena itu, pada akhir periode akan ada penyesuaian yaitu memasukkan biaya selain harga pokok kedalam nilai persediaan oleh konsinyor. Sedangkan konsinyi tidak melakukan catatan penyesuaian karena barang tersebut bukan persediaannya (Arifin sabeni, 1992).

2.10 Produk Sepatu Ardiles

Ardiles dibangun oleh Alm. Henry Wijaya saat mendarat ke indonesia, beliau mendirikan bisnisnya unit toko yang bernama toko victory. Kemudian seiring berjalannya waktu, generasi kedua pun memulai bisnis unit pabrik sepatu inilah yang mengarahkan terciptanya sepatu Ardiles pada tahun 1950. Ardiles merupakan salah satu perusahaan sepatu dan sandal terbesar diindoneia yang mendesain dan memasarkan produknya secara nasional dan internasional. Sepatu Ardiles dirancang untuk berbagai macam fungsi seperti sepatu untuk sekolah, sepatu untuk gaya, dan sepatu untuk olahraga yang tersedia untuk anak-anak sampai dewasa, baik untuk laki- laki maupun prempuan. Sepatu ini diproduksi oleh PT.Wangta Agung milik Daniel Christiano Widjaja, pria asal surabaya. Sepatu Ardiles memproduksi sepatu wanita, sepatu pria dan anak-anak. Sepatu ini sudah mendapatkan tempat dihati masyarakat indonesia sejak era 90an.

BAB III

TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah

- 1) Untuk mengetahui bagaimanakah penerapan akuntansi konsinyasi pada produk sepatu merek ardiles di PT Ramayana Bali Mall Diponegoro
- 2) Untuk mengetahui apakah akuntansi penjualan konsinyasi pada produk sepatu merek ardiles di PT Ramayana Bali Mall Diponegoro sudah sesuai dengan standar akuntansi.

3.2 Manfaat Penelitian

3.2.1 Manfaat Keilmuan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam pengembangan teori yang terkait dengan akuntansi konsinyasi.

3.2.2 Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi sebagai dasar pertimbangan, pendukung, dan sumbangan pemikiran kepada pengambil keputusan dalam usaha guna dapat meningkatkan pendapatan dan melakukan pengembangan usaha. Selain itu, diharapkan juga penelitian ini dapat memberikan referensi mengenai akuntansi konsinyasi bagi peneliti-peneliti selanjutnya.

BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1 Sistematika Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk meneliti bagaimana penerapan akuntansi penjualan konsinyasi pada produk sepatu merek ardiles di PT.Ramayana Bali Mall dan apakah akuntansi penjualan konsinyasi pada produk sepatu merek Ardiles sudah sesuai dengan standar akuntansi pada PT.Ramayana Bali Mall.

Adapun tahap-tahap yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tahap Perencanaan Tahap perencanaan merupakan tahap awal dalam penelitian. Diperlukan beberapa tahap dalam proses perencanaan dalam sebuah penelitian yaitu perumusan masalah dan penentuan judul.
2. Tahap pengumpulan data Untuk mendapat informasi yang baik dan tepat dengan asumsi agar susunan penulisan dapat dicapai, maka peneliti melakukan pengumpulan data.

4.2 Waktu dan Tempat Penelitian

- 1) Tempat Penelitian Penelitian ini dilakukan di PT. Ramayana Bali Mall di Ponegoro yang berlokasi di Jln. Diponegoro No 103 Denpasar Barat
- 2) Waktu Penelitian yang dibutuhkan untuk penelitian ini adalah kurang lebih 3 bulan.

4.3 Data

Setiap penelitian ilmiah memerlukan data dalam memecahkan suatu masalah yang dihadapinya. Data harus diperoleh dari sumber yang tepat agar data yang terkumpul relevan dengan masalah yang akan diteliti, sehingga tidak menimbulkan kekeliruan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber yaitu :

1. Data primer, berupa data hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap orang yang dipilih dan dianggap dapat

memberikan data informasi yang akurat tentang subjek yang diteliti, mengenai akutansi penjualan konsinyasi. Dalam penelitian ini data yang diperoleh dari wawancara dengan pihak terkait, seperti HRD di PT Ramayana Bali Mall, Kepala toko dan pihak lain mengenai hal-hal yang dibahas dalam penulisan tugas akhir ini.

2. Data sekunder, berupa data yang diperoleh dari pihak perusahaan yang meliputi struktur organisasi dan secara singkat perusahaan dalam mengelola bisnis penjualan barang atau jasa.

4.3.1 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian pustaka

Penelitian ini dilakukan dengan mengkaji buku-buku dan berbagai media penulisan lainnya yang ilmiah, dimaksudkan untuk menambah refrensi pendukung tentang teori-teori ilmiah yang dapat berkaitan dengan topik penelitian dalam rangka penyusunan laporan.

2. Penelitian lapangan

Penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh langsung dari responden dan mengamati secara langsung tugas-tugas yang berhubungan dengan penelitian tersebut (Krinyatono, 2008) diantaranya :

- a. Metode Wawancara, yaitu suatu penelitian yang dilaksanakan dilakukan untuk memperoleh sejumlah data yang diperlukan 16 dengan cara mewawancarai HRD, Kepala tokoh, dan pihak-pihak yang terkait dengan akutansi penjualan konsinyasi
- b. Metode Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada catatan tersimpan dalam perusahaan tersebut.

4.4 Teknik Analisis

Teknik analisis data adalah suatu metode atau cara untuk mengolah sebuah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah untuk dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahannya, yang terutama adalah masalah tentang sebuah penelitian (Sugiyono, 2014). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yaitu data yang diperoleh ,disusun, dianalisis, sehingga dapat memberikan informasi yang lebih jelas.

BAB V

HASIL YANG DICAPAI

5.1 Gambaran Umum Perusahaan



Gambar 5.1 Logo Ramayana Sumber : <https://ramayana.co.id>

PT.Ramayana Bali Mall adalah salah satu Departement store yang ada di Indonesia.Perusahaan retail yang bergerak dalam bidang bisnis rantai toko swalayan. Jaringan toko ini dirintis oleh pasangan suami istri Paulus Tumewu dan Tan Lee Chuan ini pertama kali dibuka pada tahun 1978. Perusahaan ini didirikan di indonesia pada tanggal 14 desember 1983 berdasarkan Akta Notaris R.Muh.Hendrawan,S.H., No. 60 pada tanggal yang sama. Akta pendirian ini disahkan oleh menteri kehakiman Republik Indonesia dalam surat keputusan No.C2-5877.HT.01.01.TH.85 tanggal 17 september 1985 dan diumumkan dalam Berita Negara No.9 Tambahan No.589 tanggal 3 oktober 1985.

Pada tahun 1985 Ramayana mulai memperkenalkan produk sepatu,tas, dan aksesoris. Begitupun ditahun yang sama, ramayana membuka toko pertama di luar Jakarta, tepatnya di Bandung. Pada toko cabang pertama tersebut,mereka telah memperkenalkan produk aksesoris seperti sepatu dan tas yang tak hanya terbatas pada pakaian. Pada tahun 1989 Ramayana telah menjadi jaringan *retail*, yang terdiri dari 13 gerai dan mempekerjakan sebanyak 2.500 pekerja. Produk yang ditawarkan

lebih luas yaitu mencakup kebutuhan rumah tangga,mainan dan alat tulis Pada tahun 2007, perusahaan menghentikan operasi 2 gerai dan mengoperasikan gerai baru sebanyak 11 gerai. Pada tanggal 31 desember 2007,jumlah gerai yang dioperasikan oleh perusahaan terdiri dari 95 gerai dengan nama “Ramayana” dan “Robinson” , 3 gerai dengan nama “Cahaya” dan 2 gerai dengan nama “Orangemart”, yang berlokasi di Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Sumatera, Bali, Kalimantan, Nusa Tenggara dan Sulawesi. Kantor pusat berdomisili di Jl.KH Wahid Hasyim No. 220 A & B, Jakarta 10250.

Saat ini perusahaan telah mengoperasikan toko di 42 kota besar di indonesia dan mempekerjakan lebih dari 17.867 orang karyawan yang telah berdedikasi tinggi pada perusahaan. Bahkan tahun 2010, perusahaan telah mendirikan toko pertamanya di Papua. Dengan misi “menjadi jaringan retail terbesar di indonesia dengan mengendalikan biaya, meningkatkan layanan pelanggan, pengembangan sumber daya manusia, dan mempertahankan hubungan saling menguntungkan dengan pemasok dan rekan bisnis”, Ramayana akan selalu memanjakan konsumennya dengan produk berkualitas tinggi dan harga terjangkau.

5.1.1 Visi Dan Misi Perusahaan

a. Visi

Sebagai jaringan perusahaan *retail*, berkomitmen untuk melayani kebutuhan bersegmen menengah bawah, menyediakan beragam produk terjangkau dan berkualitas, menawarkan pelayanan pelanggan yang penuh perhatian.

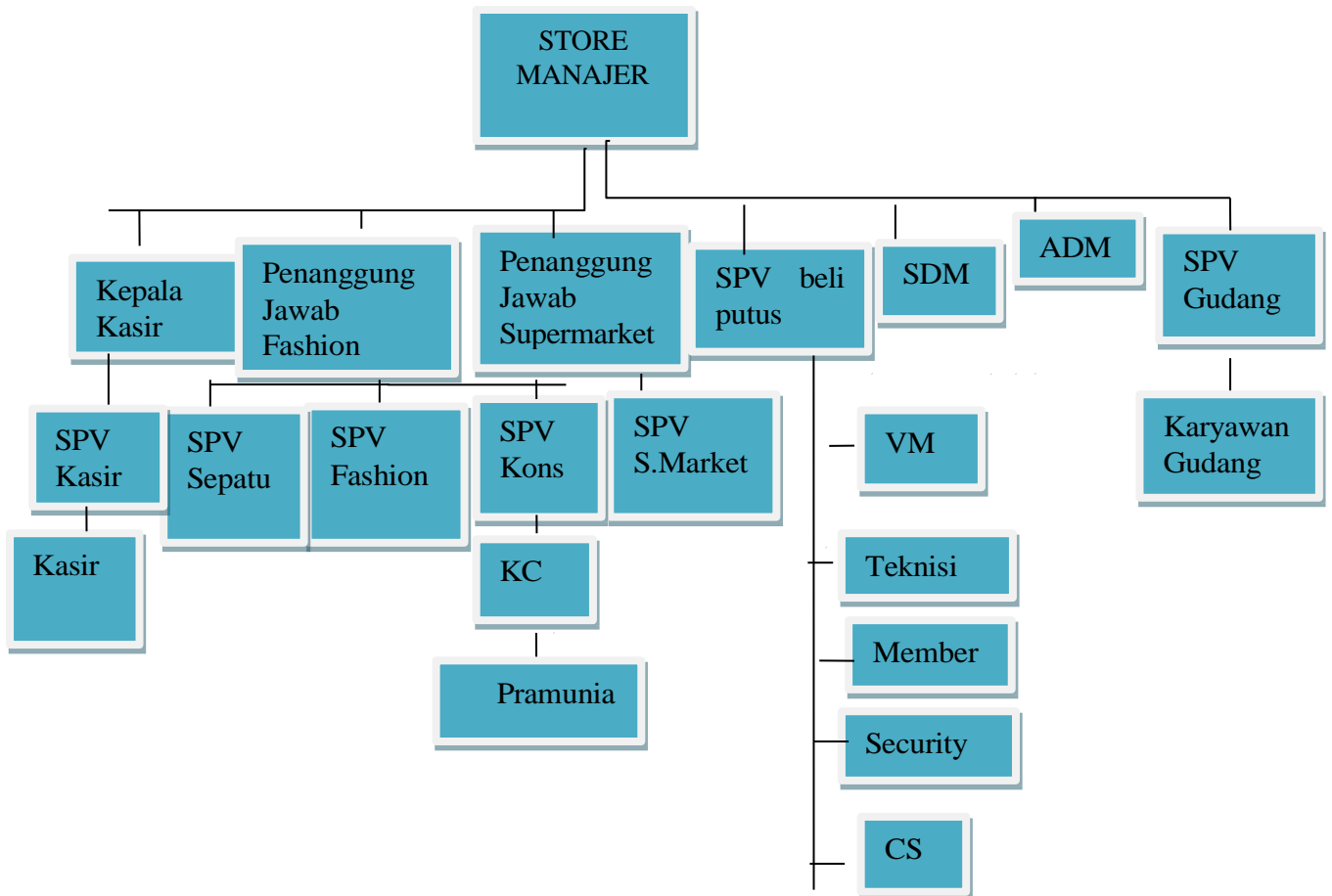
b. Misi

Tetap menjaga posisi sebagai peritel terbesar di indonesia, melalui ekspansi pasar, pengendalian biaya yang cerdas, meningkatkan pelayanan pelanggan, pengembangan sumber daya manusia, dan

membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan rekan bisnis kami, semuanya untuk memaksimalkan nilai pemegang saham.

5.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan atau instansi pasti memiliki struktur organisasi dalam menjalankan aktiitasnya agar mencapai tujuan. Adapun struktur organisasi dari Ramayana Bali Mall Diponegoro adalah sebagai berikut :



Gambar 5.2 Struktur Organisasi

Sumber : HRD Ramayana Bali Mall, 2022

5.1.3 Job Description

Adapun *job description* dari masing-masing posisi yang terdapat dalam struktur organisasi perusahaan Ramayana Bali Mall Diponegoro adalah sebagai berikut:

1. Store Manajer

Bertugas mengkoordinasikan bertanggung jawab atas seluruh operasional toko. Melihat penjualan perhari,pertoko,perbulan, atau secara keseluruhan dari target penjualan yang dibahas dengan *supervisor* (SPV) dan kepala *counter* (KC)

seminggu sekali. Selain itu menganalisis dan mengevaluasi penyebab terjadinya tidak capai target dan mencari solusinya.

2. Kepala Kasir

Bertanggung jawab terhadap kunci toko dan kunci brankas. Menghitung uang serta mempersiapkan modal. Observasi kassa, meliputi cek kesiapan sarana dan prasarana kasir, mengontrol kebersihan dan kerapian kassa, kerapian kasir. Selain itu membantu mengawasi jalannya operasional toko

3. Penanggung Jawab *Fashion*

Penanggung jawab *fashion* disini merangkap jabatan sebagai asisten manager. Orang yang bertugas mengontrol aktivitas bawahannya dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya di area fashion.

4. Penanggung Jawab *Supermarket*

Bertugas untuk mengontrol aktivitas bawahannya dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya di area supermarket

5. *Supervisor* Beli Putus

Bertugas untuk mengatur bawahannya dalam melaksanakan tugasnya. Membuat laporan hasil penjualan serta memesan barang kepada MD(*merchandiser display*) untuk konternya.

6. Sumber Daya Manusia

Berperan aktif dalam memberikan informasi atas kondisi di lapangan kepada management yang berkaitan dengan ketenagakerjaan serta mengontrol aktivitas karyawan di toko mengenai absensi.

7. Administrasi (ADM)

Secara keseluruhan membuat jenis laporan meliputi: *form* penjualan kasir, dan penjualan (beli putus dan konsinyasi), sale jurnal konsinyasi. Serta mengerjakan form penjualan kasir untuk kasir pusat.

8. *Supervisor* Gudang

Bertanggung jawab mengawasi gudang, meliputi: absensi karyawan gudang, administrasi print out, administrasi gudang, mengatur posisi karyawan gudang setiap hari (khususnya sabtu dan minggu) menata dan cek gudang, membuat

laporan harian atas barang masuk dan barang keluar serta memastikan laporan tersebut setiap harinya terinput pada bagian *inventory* toko.

9. *Supervisor Kasir*

Bertugas membawahi kasir. Berperan mengontrol kerapian kasir dalam berpakaian dan penampilan yang sopan. Mengontrol kebersihan dan kerapian counter kassa setiap hari sebelum buka toko. Selain itu mengontrol kesiapan kassa seperti : faktur, bon batalan, tas belanja, register, stapler dan isinya, stempel lunas, pita mesin faktur.

10. *Supervisor Fashion (SPV Fashion)*

Bertanggung jawab mengawasi, mengontrol, serta mengevaluasi seluruh kegiatan yang berada area fashion toko.

11. *Supervisor Sepatu*

Bertanggung jawab mengontrol dan mengawasi kegiatan yang berada di area sepatu.

12. *Supervisor Konsinyasi*

Bertugas mengawasi dan mengontrol semua kegiatan konsinyasi atau brand yang menyewa tempat di Ramayana. Membantu SPG/SPB dalam mengevaluasi penjualan

13. *Supervisor Supermarket*

Bertugas untuk memastikan konsumen mendapatkan pelayanan dengan baik, mengontrol seluruh kegiatan di area supermarket dan melakukan beberapa promosi.

14. *Kepala Counter (KC)*

Bertugas mengawasi aktivitas pramuniaga, SPG(*Sales Promotion Girls*) yang ada di area (*counter*). Dalam hal ini berfungsi mengatur segala kegiatan antara lain: pelayanan penjualan, customer service, administrasi counter, dan lain-lain yang berhubungan dengan bagian counter yang dibawahinya.

15. *Pramuniaga*

Bertugas mengawasi persiapan dan proses pelayanan penjualan.

16. *Visual Merchandising* (VM)

Bertugas untuk menjaga atribut promosi dan mendekorasi area-area promo dengan slogan atau poster yang berkaitan dengan acara promo di toko.

17. Teknisi

Bersama staff setiap hari baik pagi maupun malam hari setelah tutup toko melakukan observasi keseluruhan area toko dan mempersiapkan sarana untuk membuka toko seperti escalator, AC, penerangan dan lampu *emergency*.

18. Member

Bertanggung jawab terhadap pembuatan *member card* sekaligus sebagai monitor yang bertugas untuk mempromosi penjualan yang ada di toko. Seperti contoh mempromosikan dan memberikan informasi kepada *customer* mengenai produk yang dijual, letak kassa, diskon, program acara Ramayana. Selain itu membentuk suasana yang nyaman seperti pemutaran lagu, untuk dapat menarik *customer* masuk.

19. Kasir

Secara umum bertugas untuk melayani *customer* dalam proses pembayaran baik dengan uang tunai maupun kartu debit/kredit. Selain itu bertugas menjaga keamanan uang di kassa.

20. *Security* Toko

Bertanggung jawab secara *structural* pada kepala toko, dan secara fungsional pada regional security. Dalam hal ini berperan mengawasi seluruh dalam toko.

21. *Cleaning Service*

Bertanggung jawab terhadap kebersihan di area toko, baik dalam area penjualan maupun karyawan.

22. Karyawan Gudang

Membantu mengecek barang yang keluar (*return*) maupun barang yang masuk toko.

5.1.4 Aspek Perusahaan

1. Aktivitas Perusahaan

Ramayana Bali Mall merupakan salah satu jaringan yang menyediakan berbagai macam barang untuk pria dan wanita baik dari anak-anak hingga dewasa seperti pakaian, sepatu, tas dan sandal. Karena Ramayana merupakan perusahaan dagang maka yang menjadi kegiatan produksinya adalah pengadaan barang atau aliran masuk barang ke ramayana.

a. Pengadaan barang

Dalam melakukan barang yang harus diperhatikan adalah perlu tidaknya mengadakan barang order (pemesanan kembali) suatu jenis barang dagangan. Hal ini dapat diketahui dari perhitungan jumlah barang-barang dagangan yang ada di toko dengan memperhatikan apakah barang tersebut barang laku, barang lambat atau barang mati. Untuk pengadaan barang dagangan, Ramayana Bali Mall menempuh dua cara yaitu barang beli putus dan adanya konsinyasi. Sedangkan kegiatan penjualannya ada dua jenis yaitu penjualan secara reguler dan konsinyasi.

b. Penjualan barang

Untuk menunjang penjualan di Ramayana Bali Mall baik penjualan reguler maupun penjualan konsinyasi, perlu adanya promosi yang merupakan dari kegiatan atau aktivitas perusahaan. Promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran. Jadi dengan promosi perusahaan dapat mendorong konsumen untuk membeli produk-produk yang dijual tersebut. Kegiatan yang dipromosi oleh Ramayana Bali Mall cukup gencar, yaitu dengan melalui media sosial dan media massa seperti *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, spanduk dan *baligho*. Kebijakan mengenai promosi ini bisa merupakan kebijakan yang diterapkan masing-masing toko dimana cabang harus mengadakan kegiatan promosi setiap bulannya selain itu kebijakan promosi ini juga dapat diputuskan melalui kerjasama antara cabang ramayana yang terletak dalam satu regional.

2. Pelaksanaan manajemen perusahaan

1. Jumlah karyawan

Didalam pelaksanaan kegiatan perusahaan ini mempunyai tenaga kerja sebanyak 187 karyawan untuk penjualan konsinyasi dan 63 orang karyawan beli putus.

2. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan Ramayana Bali Mall Diponegoro berdasarkan shift yang ada adalah dihitung 6 hari kerja, dan satu hari libur.

Shift 1 senin-minggu : 08.30 – 16.30

Istirahat : 14.00 – 15.00

Shift 2 senin- Minggu : 14.00 – 22.00

Istirahat : 15.00 – 16.00

Adapun waktu tutup toko untuk hari-hari tertentu dalam setahun (seperti hari raya Nyepi upacara adat Bali).

5.2 Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Produk Sepatu Merek Ardiles di PT. Ramayana Bali Mall Diponegoro

Penerapan akuntansi adalah suatu pelaksanaan kegiatan yang melakukan pengumpulan dan pengelolaan data transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, yang dimulai dari pengumpulan data sampai penyusunan laporan keuangan. Penulis mengambil penelitian di PT. Ramayana Bali Mall dengan metode wawancara. Berikut ini hasil penelitian wawancara yang penulis lakukan yaitu : Kegiatan usaha perusahaan melalui jaringan “toko serba ada” menyediakan berbagai macam- macam barang untuk laki-laki dan perempuan baik dari anak- anak hingga pakaian, aksesoris, tas sepatu dan kosmetik. Pemilihan lokasi toko merupakan salah satu keputusan penting dalam usaha pengembangan perusahaan. Perseroan melaksanakan *survey* daerah yang cermat dan teliti sebelum memutuskan untuk membuka toko baru. Suatu tim khusus yaitu tim riset pemasaran kantor pusat telah membentuk untuk memantau dan melaksanakan studi kelayakan pembukaan

toko baru di daerah dan lokasi tersebut. Oleh karena itu diperlukan pertimbangan beberapa faktor untuk memperlancar usahanya yaitu

- a. Berada didaerah pusat pembelajaran
- b. Meningkatkan servis kepada pengunjung
- c. Mempertahankan likuiditas
- d. Mempertahankan komunitas perusahaan
- e. Mencapai keuntungan semaksimal mungkin

Akutansi perusahaan di PT Ramayana Bali Mall, kebijaksanaan akuntansi dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ada dan pertimbangan-pertimbangan manajemen hal-hal tertentu. Persediaan yang berada diperusahaan ada 2 yaitu barang beli putus dan barang konsinyasi. Barang beli putus adalah barang yang dibeli secara kredit di mana hanya barang yang laku atau tidak laku tetap dibayar setelah tanggal jatuh tempo. Sedangkan barang konsinyasi adalah barang yang diperoleh dari suplier dimana hanya barang yang laku saja yang dibayar dan yang tidak laku dapat dikembalikan ke suplier. PT. Ramayana Bali Mall ini dalam pencatatan transaksi- transaksi yang terjadi dalam kegiatan sehari-hari menggunakan lima buku harian antara lain :

1. Buku pembelian

Digunakan untuk mencatat transaksi-transaksi pembelian yang terjadi di dalam perusahaan, dimana pembelian secara kredit. Buku pembelian juga mencatat transaksi secara harian sesuai dengan terjadinya tanggal transaksi. Semua jenis pembelian yang dilakukan secara kredit harus dicatat dalam buku pembelian termasuk peralatan kantor, jasa, dan barang yang diperoleh untuk dijual kembali.

2. Buku penjualan

Digunakan untuk pencatatan atau jurnal yang dilakukan berhubungan dengan pembelian, penjualan barang beli putus dan barang konsinyasi. Buku penjualan mencatat barang beli putus dan konsinyasi berdasarkan faktur penjualan yang ada seperti tanggal, nomor faktur, nama barang, *quantity*, dan total.

3. Pencatatan atas barang konsinyasi

- a. Pada waktu penerimaan barang konsinyasi oleh perusahaan langsung dicatat pada buku khusus untuk barang konsinyasi tetapi tetap masuk dalam persediaan dengan jurnal sebagai berikut :

Persediaan barang	Rp 769.710.000,00
Utang usaha	Rp 584.696.250,00
Pendapatan komisi	Rp 185.013.750,00

- b. Pada saat barang konsinyasi dijual , jurnalnya:

Kas	Rp 740.055.000,00
Penjualan barang	Rp 740.055.000,00
Utang usaha	Rp 584.696.250,00

Pada saat pembayaran pada konsinyasi, jurnalnya:

4. Buku pengeluaran kas

Digunakan untuk mencatat transaksi pembayaran tunai atau pengeluaran kas. Transaksi yang di catat antara lain beban biaya keuangan seperti pembelian stock barang, pembayaran gaji karyawan, pembayaran biaya operasional, biaya listrik sampai pembayaran utang.

5. Jurnal penerimaan kas

Dapat digunakan untuk mencatat semua transaksi penerimaan uang tunai. Pencatatan transaksi penerimaan kas ini bertujuan supaya perusahaan dapat melakukan manajemen kas, sehingga jurnal ini bisa memberikan informasi transaksi apa saja yang menambah saldo perusahaan.

Prosedur yang digunakan oleh PT.Ramayana Bali Mall untuk mencatat transaksi penjualan konsinyasi, perusahaan menggunakan metode laba tidak terpisah (tergabung) atau metode bruto dimana dengan metode ini pencatatan atas transaksi konsinyasi digabung dengan pencatatan transaksi reguler sehingga pendapatan atau laba dari penjualan konsinyasi digabung dengan laba penjualan reguler, sehingga dengan metode ini PT.Ramayana Bali Mall tidak dapat membedakan antara laba konsinyasi dan laba dari penjualan reguler, karena tidak diketahui dengan jelas laba

yang diperoleh dari penjualan konsinyasi. Sementara transaksi dari penjualan konsinyasi, biaya-biaya pemasaran dan biaya administrasi tidak dicatat secara jelas dilaporan laba rugi, dan persediaan akhir konsinyasi digabung dengan persediaan akhir beli putus sehingga persediaan akhir nampak lebih besar.

Tabel 5.1

**PT. Ramayana Bali Mall Di Ponegoro Laporan Laba Rugi
Untuk periode 31 Desember 2018
dalam rupiah**

Pendapatan		
Penjualan barang beliputus		Rp 4.805.123.200
Komisi penjualan konsinyasi		Rp 934.430.000
Total pendapatan		<u>Rp 5.739.553.200</u>
Harga pokok penjualan :		
Persediaan awal	Rp 454.348.800	
Pembelian bersih	Rp <u>40.206.200</u>	
Harga pokok penjualan yang		
Tersedia akhir untuk dijual		Rp 494.555.000
Persediaan akhir	<u>(Rp 101.142.748)</u>	
Beban pokok penjualan	<u>(Rp 393.412.252)</u>	
Laba kotor penjualan		Rp 5.244.998.200
Beban usaha :		
Biaya penjualan	Rp 425.171	
Biaya admistrasi	<u>Rp 1.473.612</u>	
Jumlah beban usaha		<u>(Rp. 1.898.783)</u>
Laba operasi		Rp. 5.243.099.420
Pendapatan dan beban bunga		
Pendapatan bunga	Rp 18.421	
Beban bunga	<u>(Rp 19. 295)</u>	
Jumlah pendapatan dan beban bunga		<u>Rp 37.716</u>
Laba sebelum pajak		Rp. 5.243.137.140
Taksiran pajak penghasilan	<u>(Rp 130.067)</u>	
Laba setelah pajak		Rp 5.243.007.070

Tabel 5.2
PT. Ramayana Bali Mall Di Ponegoro
Laporan Laba Rugi
Untuk periode 31 Desember 2018
dalam rupiah

Penjualan		Rp 5.739.553.200
Harga pokok penjualan :		
Persediaan awal	Rp 454.348.800	
Pembelian bersih	Rp <u>40.206.200</u>	
Harga pokok penjualan yang		
Tersedia akhir untuk dijual		Rp 494.555.000
Persediaan akhir	<u>(Rp 101.142.748)</u>	
Beban pokok penjualan	<u>(Rp 393.412.252)</u>	
Laba kotor penjualan		Rp 5.244.998.200
Beban usaha :		
Biaya penjualan	Rp 425.171	
Biaya administrasi	<u>Rp 1.473.612</u>	
Jumlah beban usaha		<u>(Rp. 1.898.783)</u>
Laba operasi		Rp. 5.243.099.420
Pendapatan dan beban bunga		
Pendapatan bunga	Rp 18.421	
Beban bunga	(Rp 19. 295)	
Jumlah pendapatan dan beban bunga		<u>Rp 37.716</u>
Laba sebelum pajak		Rp. 5.243.137.140
Taksiran pajak penghasilan	(Rp 130.067)	
Laba setelah pajak		Rp 5.243.007.070

Sumber tabel PT.Ramayana Bali Mall Di Ponegoro

5.3 Penerapan Akuntansi Konsinyasi Produk Sepatu Merek Ardiles di PT.Ramayana Bali Mall Diponegoro Sudah Sesuai Dengan Standar Akuntansi

Berdasarkan data-data hasil wawancara di PT.Ramayana Bali Mall adalah perusahaan mengakui penerimaan barang konsinyasi sebagai barang persediaannya. Hal ini menurut teori Yusnus dan Hartono,2002 yang mengemukakan barang konsinyasi tidak boleh diakui sebagai persediaan akan tetapi diakui sebagai barang titipan, karena barang- barang konsinyasi adalah persediaan bagi pengamanat. Selain itu perusahaan juga memiliki penerapan akuntansi konsinyasi yaitu dalam hal pencacatan, pengolongan dan pelaporan atau penyajian yang belum sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Contohnya adalah perusahaan langsung mencatat penerimaan barang konsinyasi sebagai persediaannya di dalam laporan laba rugi perusahaan. Seharusnya perusahaan menggunakan metode pencatatan atas transaksi konsinyasi yang dicatat secara terpisah dari transaksi penjualan reguler dan untuk mencatat persediaan menggunakan metode perpetual.

Di dalam penyajian perkiraan konsinyasi didalam laba PT.Ramayana Bali Mall mencatat barang-barang konsinyasi sebagai persediaan barang dagangnya dengan alasan menjaga keamanan barang-barang tersebut dari hal yang tidak diinginkan seperti pencurian ataupun keamanan. Untuk penyajian penjualan konsinyasi pada laporan perhitungan laba rugi dikaitkan dengan kondisi perusahaan dimana tidak ada pemisahan penjualan konsinyasi dengan penjualan reguler dan transaksi penjualan konsinyasi disajikan tergabung dengan penjualan reguler. Hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan.

Jurnal penjualan konsinyasi dicatat oleh perusahaan telah sesuai dengan PSAK 23 tetapi, didalam laporan laba rugi tidak menunjukkan adanya pendapatan yang berasal dari konsinyasi yaitu pendapatan komisi. Menurut prinsip akuntansi yang berlaku umum, utang dagang dicatat

sebesar harga pokok barang konsinyasi yang terjual dan bukan diakui sebesar total harga pokok barang konsinyasi yang diterima. Sebab dari permasalahan transaksi penjualan konsinyasi belum sepenuhnya dipahami oleh PT Ramayana Bali Mall DiPonegoro, sehingga transaksi penjualan konsinyasi dan penjualan reguler digabung sehingga tidak dapat membedakan laba penjualan konsinyasi dan penjualan reguler.

BAB VI

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Adapun rencana penelitian berikutnya atau lanjutan penelitian ini adalah melakukan kewajiban Tri Darma Perguruan Tinggi. Peneliti akan melakukan submit penelitian ini di salah satu website penelitian jurnal internasional dan menunggu agar jurnalnya publish agar dapat dicatat dalam kegiatan wajib dosen pada BKD dosen.

BAB VII

SIMPULAN DAN SARAN

7.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka penulis menarik kesimpulan yang terkait dengan hasil penelitiannya sebagai berikut :

1. PT Ramayana Bali Mall Di Ponegoro dalam mencatat transaksi penjualan menggunakan lima buku harian seperti buku pembelian, buku penjualan, pencatatan atas barang konsinyasi, buku pengeluaran kas dan jurnal penerimaan kas, dan menggunakan metode laba tidak terpisah, dengan metode ini pencatatan atas laba transaksi konsinyasi digabung dengan laba transaksi reguler sehingga tidak dapat dibedakan antara pendapatan atau laba penjualan konsinyasi dengan pendapatan atau laba penjualan reguler.
2. Bahwa dalam pencatatan atau pelaporan yang dilakukan perusahaan belum sesuai dengan standar akuntansi keuangan dan perusahaan melakukan pencatatan penerimaan barang konsinyasi langsung diakui sebagai persediaan. Namun barang konsinyasi tidak dapat diakui sebagai persediaan perusahaan selama barang itu belum terjual

7.2 Saran

1. Saran bagi PT Ramayana Bali Mall Di Ponegoro
Sebaiknya praktek akuntansi yang dilakukan oleh PT. Ramayana Bali Mall disesuaikan dengan standar akuntansi keuangan dan dalam mencatat transaksi penjualan konsinyasi menggunakan

metode terpisah, sehingga dapat memudahkan perusahaan untuk menghitung laba yang didapatkan dari penjualan konsinyasi.

2. Saran bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian lain yang berhubungan dengan objek penelitian dan diharapkan dapat dipakai untuk pengembangan ilmu pengetahuan dibidang akutansi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, 2014. Akutansi Keuangan Lanjutan 1. Rokan Hulu
- Ratnaningsih, Dewi, 1993. Akutansi Keuangan Lanjutan. Cetakan Pertama
Universitas Atmajaya, Yogyakarta
- Sinamora, Maria, 2005. Analisis Penerapan Akutansi Konsinyasi. Skripsi.
USU Medan Soemarso, 2005. Akutansi Suatu Pengantar II. Jakarta :
Salemba Empat.
- Suparwoto, 1999. Akutansi Keuangan Lanjutan Bagian 1. Yogyakarta : BPFE
Yogyakata
- Sugiyono, 2014 Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif,
Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Widayat, Utoyo, 1993. Akuntansi Angsuran, Konsinyasi, dan
Cabang, FE Universitas Indonesia.
- Yusnus, Hadori dan Hermanto, 2002 Akuntansi Keuangan Lanjutan 1. Edisi
Pertama. Cetakan Ketigabelas, BPFE, Yogyakarta.

LAMPIRAN

1.Struktur Organisasi Perusahaan

