

TUGAS AKHIR

ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI BERDASARKAN PERNYATAAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN (PSAK 23) PADA PT *SURFER* INDONESIA DI BADUNG



POLITEKNIK NEGERI BALI

NAMA : Ni Kadek Sri Handayani
NIM : 2215613126

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PENJUALAN KONSINYASI
BERDASARKAN PERNYATAAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN
(PSAK 23)
PADA PT SURFER INDONESIA
DI BADUNG**

NI KADEK SRI HANDAYANI
2215613126
(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi berdasarkan PSAK 23 pada PT Surfer Indonesia terhadap barang-barang konsinyasi. sistem penjualan di mana pemilik barang (consignor/konsinyor) menitipkan barangnya kepada pihak lain (consignee/konsinyi) untuk dijualkan, dengan hak kepemilikan barang tetap berada di tangan consignor sampai barang tersebut laku terjual. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, studi pustaka, dan dokumentasi. Dalam menganalisis akuntansi penjualan konsinyasi pada PT Surfer Indonesia dilakukan langkah-langkah analisis kualitatif, antara lain melakukan observasi langsung pada objek penelitian, wawancara dengan pihak-pihak terkait, serta menelaah data-data yang disediakan oleh Quiksilver terkait penitipan barang kepada komisioner PT Surfer Indonesia. Data tersebut mencakup informasi mengenai penjualan konsinyasi, rincian barang konsinyasi, harga jual per unit, serta pencocokan dengan standar akuntansi berdasarkan PSAK 23, dengan menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Quiksilver merupakan pihak pengirim barang (konsinyor) yang menitipkan barang kepada pihak penerima (konsinyi), yaitu PT Surfer Indonesia, dengan menggunakan metode pencatatan tidak terpisah. Hal ini menyebabkan pencatatan akuntansi atas penjualan konsinyasi menjadi kurang akurat jika dibandingkan dengan ketentuan dalam PSAK 23. Kesimpulannya, perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi pada PT Surfer Indonesia, khususnya dalam aspek pengakuan, pengukuran, pengungkapan, dan penyajian, belum sepenuhnya sesuai dengan standar yang ditetapkan dalam PSAK 23.

Kata Kunci: *Penjualan Konsinyasi, PSAK 23*

**ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF CONSIGNMENT SALES
ACCOUNTING BASED ON FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS
STATEMENT (PSAK 23) AT PT SURFER INDONESIA
IN BADUNG**

NI KADEK SRI HANDAYANI
2215613126
(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

This study aims to analyze the application of consignment sales accounting based on PSAK 23 at PT Surfer Indonesia for consigned goods. A sales system in which the owner of the goods (consignor) entrusts his goods to another party (consignee) to be sold, with the ownership of the goods remaining in the hands of the consignor until the goods are sold. The data collection techniques used are observation, interviews, literature studies, and documentation. In analyzing consignment sales accounting at PT Surfer Indonesia, qualitative analysis steps were carried out, including direct observation of the research object, interviews with related parties, and reviewing data provided by Quiksilver regarding the entrustment of goods to the commissioner of PT Surfer Indonesia. The data includes information on consignment sales, details of consigned goods, selling prices per unit, and compliance with accounting standards based on PSAK 23, using primary and secondary data. The results of the study indicate that Quiksilver, as the consignor, entrusted the goods to the consignee, PT Surfer Indonesia, using the non-separate recording method. This resulted in less accurate accounting for consignment sales compared to the provisions of PSAK 23. In conclusion, the accounting treatment for consignment sales at PT Surfer Indonesia, particularly in terms of recognition, measurement, disclosure, and presentation, does not fully comply with the standards set out in PSAK 23.

Keywords: *Consignment Sales, PSAK 23*

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan	i
Abstrak	ii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terap	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Kesenjangan	6
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Standar Aktivitas	8
B. Praktik Baik Aktivitas	18
BAB III METODE PENULISAN	20
A. Lokasi/Tempat dan Waktu Aktivitas	20
B. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	20
BAB IV PEMBAHASAN	23
A. Deskripsi Objek Penulisan	23
B. Deskripsi Aktivitas	32
C. Pembahasan	35
BAB V PENUTUP	39
A. Simpulan	39
B. Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN	41

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produk PT Surfer Indonesia.....	5
Tabel 4.1 Data Penjualan PT Surfer Indonesia.....	34
Tabel 4.2 Perbandingan penjualan konsinyasi PSAK 23 dengan PT Surfer Indonesia.....	38



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Surfer Indonesia.....	26
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Data Penjualan Konsinyasi PT Surfer Indonesia bulan Maret dan April 2024.....	45
Lampiran 2: Daftar Pertanyaan Wawancara.....	46
Lampiran 3: Data perhitungan Pendapatan barang yang dijual oleh PT Surfer Indonesia.....	47



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perusahaan merupakan tujuan utama yang ingin diwujudkan bagi setiap perusahaan. Segala aktivitas yang dilakukan untuk mencapainya harus didukung oleh kondisi manajemen yang baik sebagai pengelola. Selain dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen juga dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran, dan kegiatan - kegiatan yang saling bertentangan dari pihak - pihak yang berkepentingan dalam perusahaan. Agar semua tujuan tersebut dapat tercapai maka para manajer dituntut untuk memiliki kemampuan untuk menganalisis dan menggunakan data akuntansi. Untuk mengatasi masalah tersebut dapat ditempuh salah satunya dengan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena penjualan konsinyasi memiliki manfaat baik bagi pengamat maupun komisioner. konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu. Pemilik barang yang menitipkan barang disebut *consignor* (pengamanat), sementara pihak yang dititipkan barang disebut *consignee* (komisioner). Dari penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Hidayat (2014). Perusahaan *retail* sering kali

keberatan jika harus membeli langsung dari perusahaan. Penyebabnya seperti keterbatasan modal dan risiko besar yang harus ditanggung jika barang yang sudah mereka beli kurang laku di pasaran. Selain itu hal ini juga merupakan strategi perusahaan untuk menjaga keseimbangan jumlah barang yang ada di pasaran, yang tentu diharapkan para pembeli mudah untuk mencari produk mereka di pasaran.

Pada umumnya penjualan terbagi menjadi tiga, yaitu: penjualan tunai, penjualan kredit (cicilan) dan penjualan konsinyasi (titip-jual). Penjualan tunai adalah penjualan yang mengharuskan para pembeli untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang yang diinginkan diserahkan oleh penjual dan pembeli. Penjualan kredit (cicilan) adalah penjualan yang dilakukan dengan cara pembeli melakukan pembayaran sebagian harga atas barang yang dibeli kemudian sebagiannya lagi dibayarkan dengan cara angsuran atau cicilan sesuai dengan ketentuan yang diterapkan penjual. Penjualan konsinyasi (titip-jual) adalah penjualan barang dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual kepada para konsumen. Penitipan barang adalah apabila seorang menerima sesuatu barang dari orang lain, dengan syarat bahwa menyimpan dan mengembalikan dalam wujud asalnya.

Penjualan dengan sistem konsinyasi merupakan salah satu jual beli dengan cara menitipkan barang dagangan kepada pihak lain untuk dijual. Pihak yang menyerahkan barang disebut dengan *Consignor* atau pengamanat, pihak yang

menerima barang dagangan disebut *Consignee* atau komisioner, sedangkan barang yang dititipkan disebut dengan barang konsinyasi. Penjualan konsinyasi banyak diminati karena penjualan konsinyasi memiliki manfaat baik bagi pengamat maupun komisioner. Penjualan konsinyasi akan membutuhkan perusahaan untuk memasarkan produknya, karena dengan melakukan penjualan secara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi rekan kerja atau mitra perusahaan. Dengan demikian daerah - daerah yang menjadi tujuan pemasaran perusahaan akan lebih mudah dijangkau, karena memiliki mitra kerja sama untuk memasarkan produk-produk perusahaan tersebut.

Pencatatan transaksi barang konsinyasi dilakukan dengan tersendiri dan dipisahkan dengan penjualan reguler. Metode pencatatan atas transaksi penjualan konsinyasi terdapat prosedur-prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti oleh pihak komisioner. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 23) pendapatan dalam konsinyasi diakui pada saat penjualan oleh komisioner terhadap barang-barang konsinyasi kepada pihak ketiga. Jika pengamat membutuhkan laporan penjualan atas penjualan barang-barang konsinyasi, maka penjualan harus diselenggarakan secara terpisah dari transaksi penjualan reguler. PT *Surfer* Indonesia merupakan perusahaan retail yang kegiatan utamanya menjual berbagai barang-barang seperti baju, topi, tas, dompet, sandal dan lain-lain. (Anggraeni, 2016)

Berdasarkan hasil observasi dapat diketahui bahwa sering terjadi hambatan dalam pencatatan penjualan barang konsinyasi. Hal ini disebabkan karena semakin banyaknya jenis barang yang ditawarkan oleh pelaku usaha, serta semakin banyak pencatatan penjualan yang dihitung. Penjualan konsinyasi dari pengamanat yang diberikan kepada komisioner tidak sesuai dengan pencatatan dan belum melakukan pencatatan sesuai metode terpisah, akibatnya barang yang dititipkan tidak teratur dengan pencatatan penjualan konsinyasi. PT *Surfer* Indonesia belum menggunakan metode terpisah saat penjualan konsinyasi sehingga sering terjadi keteledoran saat berlangsungnya transaksi untuk memperluas dan memperkenalkan produk baru.

Dalam penelitian ini mencakup informasi mengenai produk *brand Quiksilver* yang ditujukan untuk berbagai segmen pasar, termasuk baju, topi, tas, dompet, sandal dan lain-lain. Data tersebut meliputi beberapa atribut penting seperti deskripsi produk, jumlah total yang tersedia, harga penjualan, harga pokok, dan komisi yang diperoleh.

Tabel 1. 1
Data Produk
PT Surfer Indonesia

Nama Barang	Maret April 2024		Peningkatan Penjualan
	Maret	April	
Baju	8	11	3 unit
Dompet	2	0	-2 unit
Tas	5	5	0 unit
Sandal	6	17	11 unit
Topi	1	8	7 unit

Sumber diperoleh tahun 2024 (Lampiran 1)

Berdasarkan data penjualan bulan Maret dan April 2024, terlihat adanya peningkatan yang signifikan pada beberapa segmen produk. Data penjualan produk selama bulan Maret dan April 2024 menunjukkan adanya variasi tren penjualan pada masing-masing jenis produk. Secara umum, terdapat peningkatan penjualan di sebagian besar kategori barang, meskipun ada beberapa produk yang mengalami penurunan.

Produk sandal mengalami peningkatan penjualan paling signifikan, dari 6 unit di bulan Maret menjadi 17 unit di bulan April, atau meningkat sebanyak 11 unit. Peningkatan yang cukup besar juga terlihat pada produk topi, yang naik dari 1 unit menjadi 8 unit, mengalami kenaikan sebesar 7 unit. Produk baju juga menunjukkan tren positif dengan peningkatan penjualan sebesar 3 unit, dari 8 menjadi 11 unit. Sementara itu, produk tas menunjukkan stabilitas dalam penjualan, yaitu tetap di angka 5 unit pada kedua bulan. Namun, produk dompet mengalami penurunan penjualan yang signifikan, dari 2 unit pada bulan Maret menjadi 0 unit pada bulan April, atau turun sebanyak 2 unit.

Secara keseluruhan, hasil penjualan menunjukkan tren pertumbuhan positif, terutama pada produk yang bersifat musiman atau memiliki permintaan tinggi seperti sandal dan topi. Namun, diperlukan evaluasi lebih lanjut terhadap produk dengan performa kurang baik seperti dompet, guna mengetahui penyebab turunnya minat pasar.

Peningkatan penjualan ini dapat diakibatkan oleh berbagai faktor, seperti kampanye pemasaran yang efektif, perubahan preferensi konsumen, atau peningkatan ketersediaan produk di pasar. Analisis lebih mendalam diperlukan untuk mengidentifikasi penyebab pasti dan memastikan bahwa tren positif ini dapat dipertahankan dan ditingkatkan di masa mendatang.

Untuk mengurangi terjadinya kesalahan dan pencatatan Toko PT Surfer Indonesia ini perlu adanya penerapan akuntansi penjualan konsinyasi yang sudah tepat dan sesuai dengan berdasarkan PSAK 23, sehingga pencatatan penjualan konsinyasi dapat terjaga dengan baik dan aman.

B. Rumusan Kesenjangan

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka pokok permasalahan yang akan diteliti adalah “Bagaimanakah analisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi berdasarkan PSAK 23 Pada PT *Surfer* Indonesia?”.

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Mengacu pada rumusan kesenjangan di atas, maka tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk menganalisis sejauh mana penerapan akuntansi penjualan konsinyasi apakah Pada PT *Surfer* Indonesia sudah berdasarkan PSAK 23

2. Manfaat Penulisan

Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam mengenai analisis penerapan akuntansi penjualan konsinyasi sudah berdasarkan PSAK 23 pada PT Surfer Indonesia

1) Bagi PT Surfer Indonesia

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan memberikan informasi mengenai pencatatan penjualan konsinyasi agar PT *Surfer* Indonesia tidak menggabungkan penjualan reguler dan penjualan biasa.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini dapat menjadi sumber informasi yang digunakan menambah referensi khusus untuk mengkaji topik-topik tentang akuntansi penjualan konsinyasi.

3) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat menambah wawasan, memberikan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil analisis data dan pembahasan yang telah diperoleh, maka dapat disimpulkan bahwa PT *Surfer* Indonesia belum menerapkan standar akuntansi penjualan konsinyasi sesuai PSAK 23 secara tetap dalam hal penyajian. PT *Surfer* Indonesia tidak memisahkan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler dalam pencatatannya, melainkan menggabungkan keduanya dalam satu laporan pendapatan. Pendekatan ini dilakukan untuk menyederhanakan proses pelaporan keuangan, meskipun berisiko mengaburkan informasi spesifik terkait kontribusi penjualan konsinyasi terhadap total pendapatan perusahaan.

B. Saran

Dari kesimpulan tersebut maka dapat disaran agar PT *Surfer* Indonesia melakukan pemisahan pencatatan antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler, khususnya dalam hal penyajian pendapatan dan laporan arus kas. Pemisahan ini tidak hanya akan memudahkan dalam evaluasi efektivitas strategi penjualan konsinyasi, tetapi juga akan memberikan informasi yang lebih akurat kepada pihak internal maupun eksternal, seperti manajemen, investor, dan auditor.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriyanto. (2014). *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Roka Hulu.
- Anggraeni. (2016). *Rancang Bangun Aplikasi Pencatatan Penjualan Konsinyasi PT Semesta NustraDistrindo*. Surabaya.
- Arifin. (1999). *Pokok-Pokok Asuransi Lanjutan*. Yogyakarta.
- Basu, S. (2009). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: Penerbit BPFI.
- Dyaman Thomas. (2012). *Akuntansi Intermediate. Edisi Ketiga, Jilid 1*. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Hidayat, Andri K. (2014). *Analisis Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai atas Transaksi Konsinyasi Sesuai Dengan Penyerahan*. Indonesia.
- Ikatan Akunta Indonesia. (n.d.). *PSAK 23: Standar Akuntansi Keuangan. Ikatan Indonesia*,. Jakarta.
- Jamiyla. (2015). *Analisis Penjualan Barang Konsinyasi Pada Coconut Mart*.
- Prof. R. Subekti S.H. (2012). *Aneka Perjanjian*. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Ratnaningsih, Dewi. (2015). *Akuntansi Keuangan Lanjutan. Buku satu*. Yogyakarta. Cahaya Atma Pustaka.
- Ritonga. (2016). *Analisis Penjualan Konsinyasi. E-Journal. Vol.2 No.1*.
- Rudiarto. (2013). *Pengantar Akuntansi (Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan)* Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D. Cetakan Kedua puluh*. Bandung.
- Suliyanto. (2012). *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta.
- Zainal. (2019). *Penyusunan Anggaran Penjualan Pada Donat Madu. Cihanjuang Cabang Batu Sangkar*.