

Analisis Mekanisme Pembagian Komisi Penjualan Barang Konsinyasi Pada Pelaku Usaha Makanan Ringan Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur

Carmidah Carmidah

Institut Agama Islam Negeri Metro

carmidah@metrouniv.ac.id

Asnanil Khoiriyah

Institut Agama Islam Negeri Metro

asnanilkhoiriyah@gmail.com

Carissa Laura Eka Putri

Institut Agama Islam Negeri Metro

carissalaura28@gmail.com

Ma'rifatul Fuadah

Institut Agama Islam Negeri Metro

marifatulfuadah12@gmail.com

Yusuf Abdurrahman

Institut Agama Islam Negeri Metro

yusufaburrahman196@gmail.com

Alamat: Jl. Ki Hajar Dewantara, Banjar Rejo, Kec. Batanghari, Kabupaten Lampung Timur,
Lampung

Korespondensi penulis: carmidah@metrouniv.ac.id

Abstract

This research was conducted to analyze the mechanism for distributing commissions for sales of consignment goods to snack business actors in Sidodadi Village, Sekampung, East Lampung. Research was conducted on two cassava cracker making home industries, namely the Pelangi Cassava Cracker Home Industry and the Satria Cassava Cracker Home Industry which implemented a consignment sales system. Data was obtained through interviews with business owners. The research results show that there are differences in basic prices and commissions between the two home industries which are influenced by several factors. The recording system for consignment sales has not been fully implemented. It was concluded that the commission distribution mechanism had been carried out based on an agreement, but consignment accounting records had not been implemented completely.

Keywords: sales, consignment, commission.

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis mekanisme pembagian komisi penjualan barang konsinyasi pada pelaku usaha makanan ringan di Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur. Penelitian dilakukan pada dua home industry pembuat kerupuk singkong yaitu *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dan *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria yang menerapkan sistem penjualan konsinyasi. Data diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan terdapat perbedaan harga pokok dan komisi antara kedua home industry tersebut yang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Sistem pencatatan untuk penjualan konsinyasi belum diterapkan sepenuhnya. Disimpulkan bahwa mekanisme pembagian komisi telah dilakukan berdasarkan kesepakatan, namun pencatatan akuntansi konsinyasi belum diterapkan secara lengkap.

Kata kunci: penjualan, konsinyasi, komisi.

LATAR BELAKANG

Para pengusaha rumah industri (*Home Industry*) memiliki berbagai macam cara untuk memasarkan dan menjual produknya agar produk tersebut dapat di terima oleh konsumen. Salah satu strategi penjualan suatu produk yaitu konsinyasi atau dengan cara menitipkan produk pada pihak lain (komisioner). Pelaku usaha rumah industri (*Home Industry*) sebagai pengamanat memilih strategi penjualan konsinyasi karena dapat memperluas daerah pemasaran dan meningkatkan keuntungan penjualan. Alasan komisioner menerima konsinyasi karena komisioner tidak perlu modal untuk membeli barang dan semua beban ditanggung pengamanat, dan komisioner akan mendapat komisi dari penjualan konsinyasi. Komisi ini akan dibagi sesuai kesepakatan yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Produk makanan ringan dipilih oleh pelaku usaha rumah industri karena banyak dibutuhkan masyarakat sebagai makanan cemilan sehari-hari. Melihat banyaknya minat terhadap makanan ringan, masyarakat Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur berinisiatif untuk melakukan produksi makanan ringan. Dimulai dari rengginang, eyek-eyek, tiwul mentah, dan kerupuk singkong. Setelah dilakukan produksi dan penjualan, masyarakat cenderung membeli kerupuk singkong karena untuk cemilan sehari-hari dan bisa digunakan untuk lauk makan.

Tabel 1. Data home industry di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur

No	Nama usaha	Jenis yang diproduksi
1	<i>Home industry</i> mbah kartinem	Memproduksi tiwul mentah
2	<i>Home industry</i> Wo tun	Tiwul mentah
3	<i>Home industry</i> Mbah Yem	Tiwul Mentah dan eyek-eyek
4	<i>Home industry</i> Mak Ijah	Eyek-eyek
5	<i>Home industry</i> Pelangi	Krupuk singkong
6	<i>Home industry</i> Satria	Krupuk singkong
7	<i>Home industry</i> Ma'ruf	Krupuk singkong
8	<i>Home industry</i> migi	Rengginang dan krupuk
9	<i>Home industry</i> ilyas	Krupuk singkong
10	<i>Home industry</i> Modo	Rengginang

Sumber: Hasil Observasi di Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur pada November 2023

Industri rumahan di Desa Sidodadi, Sekampung berjumlah 10 *Home Industry* sebagai *consignor* (pengamanat). *Consignor* melakukan penjualan konsinyasi dengan menitipkan produk kepada pedagang di pasar Sekampung dan di warung-warung terdekatnya sebagai *consignee* (komisioner). Dari 10 *Home industry* terdapat 2 usaha yang memenuhi kriteria untuk penjualan konsinyasi sehingga peneliti memilih *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dan *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria.

Sejarah berdirinya *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi sejak tahun 1998 berawal dari pemilik yaitu Ibu Wartini memulai kegiatan produksi krupuk mentah setelah melihat adanya peluang minat masyarakat terhadap kerupuk singkong. Hal ini juga diperkuat dengan belum adanya usaha produksi krupuk singkong mentah di Desa tersebut sehingga *Home Industry* Kerupuk Singkong pelangi bisa dikatakan pelopor usaha. Bahan baku singkong mudah didapatkan dan pengerjaannya cukup mudah dilakukan, hal ini turut melatarbelakangi berdirinya *Home Industry* Krupuk Singkong Pelangi. Strategi penjualan yang dilakukan dengan konsinyasi. Total *consignee* untuk industri rumahan produksi kerupuk singkong Pelangi ada 7 dengan 5 *consignee* di pasar dan 2 *consignee* di warung terdekat. Kemudian sejarah berdirinya *home industry* kedua yang dipilih yaitu *Home Industry* Krupuk Singkong Satria. *Home industry* ini berdiri sejak tahun 2013 berawal dari pemilik yaitu Ibu Saunah terinspirasi dari industri krupuk mentah lainnya dan beliau mempunyai kemampuan untuk melakukan produksi krupuk. Untuk industri rumahan produksi kerupuk singkong Satria terdapat 10 *consignee* dengan 5 *consignee* di pasar Sekampung dan 5 *consignee* di desa tetangga.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pembagian komisi pada *Home Industry* Satria dan Pelangi. Pelaku usaha memilih penjualan konsinyasi karena mudah diterapkan untuk masyarakat desa. Harga penjualan produk konsinyasi ditentukan oleh *consignor* dan saat produk terjual *consignee* akan mendapatkan komisi dari *consignor* sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis mekanisme pembagian komisi penjualan konsinyasi pada pelaku *Home Industry* produk kerupuk singkong di Sekampung, Lampung Timur”.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka rumusan masalah penelitian adalah bagaimana penerapan perjanjian konsinyasi terkait pembagian komisi karena tidak adanya penerapan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi di kedua *Home Industry* tersebut.

KAJIAN TEORITIS

Pengertian Konsinyasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), penjualan konsinyasi ialah suatu penjualan titipan atau dengan menitipkan barang dagang dengan agen atau orang lain untuk penjualan dengan bayaran di kemudian hari (jual titipan).¹ Konsinyasi dapat di artikan sebagai pemindahan (penitipan) barang dari pihak pemilik kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang sudah ditentukan dalam perjanjian (dinamakan perjanjian konsinyasi/*conignment aggrement*). Pemilik barang disebut pengamanat (*Consignor*), sedangkan pihak yang dititipkan barang disebut komisioner (*Consignee*). Konsinyasi dianggap apabila terjadi unsur perjanjian, pemilik barang, pihak yang dititipkan barang, barang yang dititipkan, penjualan, serta unsur komisi terpenuhi. Setiap pengamanat barang yang dititipkan kepada komisioner bisa disebut barang konsinyasi keluar/*consignment out*, sedangkan bagi komisioner barang yang diterima dari pengamanat disebut barang konsinyasi atau titipan/*consignment in*.²

Terdapat 4 (empat) karakteristik dalam transaksi konsinyasi, yang membedakan transaksi konsinyasi dengan transaksi penjualan, antara lain:

1. Hak milik barang titipan tetap menjadi milik pengamanat, sehingga barang titipan adalah persediaan barang (aset) untuk pengamanat. Sebaliknya, komisioner tidak boleh mengakui barang titipan sebagai persediaan dalam akuntansinya.
2. Barang yang dikirim tidak menghasilkan pendapatan, baik untuk pengamanat atau untuk komisioner sampai barang dapat dijual kepada konsumen atau pihak ketiga.
3. Konsinyasi sebagai pemilik barang titipan memiliki tanggung jawab penuh atas barang tersebut, sehingga apabila terjadi biaya barang tersebut, dari saat pengiriman sampai penerima barang berhasil menjualnya, maka biaya tersebut menjadi beban pengirim.
4. Barang kiriman mempunyai kewajiban hanya terbatas pada menjaga keamanan dan keselamatan barang yang diterimanya. Oleh karena itu, pencatatan yang tertib harus dilakukan sampai komisioner berhasil menjual barang kepada konsumen atau pihak ketiga.³

¹ Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT Gramedia Pusat Utama, 2008).

² Shonhadji, Nanang. 2019. "Modul Akuntansi Keuangan Lanjutan." *STIE Perbanas Surabaya* 3.

³ *Ibid*, hlm. 119-120.

Perjanjian Konsinyasi

Perjanjian konsinyasi harus dibuat terlebih dahulu antara pengamnat dan komisioner atas pengiriman barang dengan sistem konsinyasi. Isi kontrak perjanjian tersebut antara lain meliputi, yaitu:

1. Beban-beban pengeluaran komisioner akan ditanggung oleh pengamnat.
2. Kebijakan harga dan syarat kredit yang harus dijalankan oleh komisioner atas instruksi dari pengamnat.
3. Komisi atas keuntungan yang akan diberikan oleh pengamnat kepada komisioner.
4. Hal-hal lain yang disepakati oleh kedua belah pihak.⁴

Keuntungan Konsinyasi

1. Keuntungan Bagi Pengamnat (*Consignor*) Berikut beberapa keuntungan yang diperoleh oleh pengamnat dalam penjualan konsinyasi:
 - a. Untuk memperluas daerah pemasaran suatu produk oleh pengamnat (*consignor*) yang disebabkan oleh beberapa hal, antara lain:
 - Memperkenalkan produk baru, dimana masyarakat belum mengetahui produk tersebut.
 - Untuk membuka tempat khusus penjualan (ruko/toko) penjualan di suatu daerah adalah sangat mahal sewanya.
 - b. Pengamnat dapat mengendalikan (mengontrol) harga jual dari agen (penerima barang konsinyasi). Hal ini dimungkinkan karena agen hanya menjual dengan harga yang telah ditetapkan oleh pengamnat dan agen hanya menerima komisi atas penjualan tersebut, tanpa mengambil keuntungan dari harga jual barang konsinyasi.
 - c. Barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada pihak komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan.
2. Keuntungan bagi Komisioner (*Consignee*) yang diperoleh melalui penjualan konsinyasi, antara lain:
 - a. Komisioner tidak dibebani resiko menanggung rugi bila gagal dalam penjualan barang- barang konsinyasi
 - b. Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti atau ditanggung oleh pengamnat

⁴ Maria Martini, "Evaluasi Pencatatan Penjualan Konsinyasi bagi Pengamnat dan Komisioner," (Yogyakarta: Universitas Santa Dharma, 2007), 7.

- c. Apabila terdapat barang konsinyasi yang rusak dan terjadi fluktuasi harga, maka hal tersebut bukan tanggungan komisioner (hal ini sangat penting terutama bila barang konsinyasi tersebut berupa makanan ringan).
- d. Kebutuhan modal kerja dapat dikurangi, sebab komisioner hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk pengamanat.
- e. Komisioner berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan konsinyasi. Komisi yang didapat akan bertambah sesuai dengan jumlah barang yang dititipkan.⁵

Kelemahan Penjualan Konsinyasi

Kelemahan dari penjualan konsinyasi bagi *consignor*

1. Tidak mendapatkan pembayaran awal
2. Retur dari kerusakan produk bila lama tidak terjual
3. Harus mengambil barang yang tidak laku

Kelemahan dari penjualan konsinyasi bagi *consignee*

1. Risiko kerusakan barang
2. Memastikan ruang selalu tersedia dengan cukup
3. Jenis barang titipan yang sama antara dua consignor berbeda memiliki peluang untuk menimbulkan konflik
4. Perlu hati-hati dalam menjaga barang consignor

METODE PENELITIAN

1. Lokasi Penelitian

Data diperoleh dari hasil penelitian di Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur. Desa Sidodadi dipilih sebagai lokasi penelitian karena menjadi salah satu tempat pertumbuhan produksi kerupuk singkong yang cukup banyak sebagai mata pencaharian penduduknya sehingga penulis mendapat data terkait masalah yang akan diteliti. Industri rumahan yang diteliti pada industri rumahan produksi kerupuk singkong Pelangi dan industri rumahan produksi kerupuk singkong Satria.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pengusaha industri rumahan produksi kerupuk singkong yang menerapkan sistem penjualan konsinyasi. Sedangkan objek dalam penelitian ini yaitu pelaksanaan penjualan konsinyasi dalam mekanisme pembagian komisi dari *consignor* kepada *consignee*.

⁵ Ambar Anggraini, dkk, "Analisis Penjualan Konsinyasi pada Usaha Rumahan Produk Kerupuk Sugianti di Raman Utara Kabupaten Lampung Timur," Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (JUPIMAN), Vol. 1 No. 3, 2022, 224-225.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha industri rumahan produksi kerupuk singkong. Dalam pengambilan sampel penulis menggunakan metode *nonprobability sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dengan menentukan kriteria-kriteria tertentu (Sugiyono, 2008). Kriteria yang dipakai dalam penelitian ini adalah industri rumahan di Desa Sidodadi yang memproduksi kerupuk singkong sendiri yang langsung dikelola oleh pemilik usaha, aktif memproduksi dalam satu tahun terakhir dan menerapkan sistem penjualan konsinyasi. Oleh karena itu dari 10 industri yang memproduksi kerupuk singkong di Desa Sidodadi hanya dua tempat yang menerapkan sistem penjualan konsinyasi yaitu industri rumahan kerupuk singkong Pelangi dan industri rumahan kerupuk singkong Satria. Sehingga penulis melakukan penelitian pada dua tempat tersebut terkait pembagian komisi pada penjualan konsinyasi yang diterapkan.

4. Sumber Data

Data primer diperoleh dari hasil wawancara kepada pemilik usaha industri rumahan produksi kerupuk.

5. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi, yaitu melakukan pengamatan langsung di Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur untuk mendapatkan informasi dimana saja terdapat industri rumahan produksi kerupuk singkong.
- b. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab langsung dengan pengusaha industri rumahan produksi kerupuk singkong untuk mendapatkan data dan informasi yang akurat mengenai pelaksanaan penjualan konsinyasi dan mekanisme pembagian komisi pada industri rumahan produksi kerupuk singkong di Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari hasil wawancara kepada pelaku usaha yang berada di Desa Sidodadi, Sekampung, Kabupaten Lampung Timur untuk menjawab rumusan masalah terkait bagaimana penerapan perjanjian konsinyasi pada pembagian komisi karena tidak adanya penerapan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi, diperoleh data satu bulan pada November 2023 penjualan dari *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dan *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria yang menerapkan sistem penjualan titip barang atau konsinyasi. Kedua *Home Industry* ini memproduksi kerupuk singkong mentah yang termasuk salah satu makanan ringan untuk camilan saat sudah diolah. Harga pokok dan harga jual produk konsinyasi dari *consignor* ditentukan oleh beberapa faktor seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pengemasan, dan biaya pengiriman. Komisi untuk *consignee* ditentukan dari kesepakatan kedua belah pihak. Penyetoran produk konsinyasi dari kedua *Home Industry* selaku *consignor* kepada tiap toko selaku *consignee* dilakukan per dua minggu sekali dengan menyesuaikan kebutuhan tiap toko. Bila ada produk yang sudah tidak layak dijual maka boleh dilakukan pengembalian.

Pada *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dan *Home Industry* Kerupuk Singkong satria menerapkan sistem pembagian komisi dengan *consignee* sesuai ketentuan perjanjian yang telah disepakati oleh *consignor* dan *consignee*, dimana *consignee* akan mendapatkan komisi disetiap akhir dua minggu sekali, jadi setiap pengamanat menambah barang titipan atau barang konsinyasinya, *consignor* akan melakukan pembagian komisi kepada *consignee* atas kerupuk yang berhasil dijual 2 minggu yang lalu.

Berdasarkan hasil wawancara yang kami peroleh dari kedua pemilik *Home Industry* kerupuk singkong terdapat permasalahan yaitu kedua pemilik sudah melakukan penerapan konsinyasi pada usahanya namun tidak melakukan pencatatan sepenuhnya dengan metode pencatatan akuntansi konsinyasi terhadap penjualannya. Pemilik usaha mencatat semua produk yang disetorkan karena sifat dari pencatatan dari kedua *consignor* untuk membandingkan penyetoran pada minggu pertama dan seterusnya agar jumlah produk yang terjual sesuai dengan uang hasil penjualan. Dari pihak *consignee* hanya melakukan penjualan dan pencatatan terhadap banyak produk yang terjual terhadap barang yang diamanatkan *consignor*. Alasan *consignor* tidak meminta laporan penjualan karena produk yang dijual dalam jumlah sedikit.

Penelitian kedua dilakukan di *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria. Berikut ini data yang diperoleh:

Tabel 2. Data Penjualan per 2 minggu pertama *Home Industry* Pelangi (dalam rupiah)

Ketentuan Harga per Plastik	Consignee	Jumlah Produk (8ons/plastik)	Total Harga Pokok	Total Harga Jual	Komisi
Toko Besar di pasar					
Harga Pokok Rp 7.200 Harga jual Rp. 8.500	Toko 1	30 plastik	216.000	255.000	18%
	Toko 2	35 plastik	252.000	297.500	18%
	Toko 3	30 plastik	252.000	255.000	18%
	Toko 4	25 plastik	180.000	212.500	18%
jumlah			900.000	1.020.000	
Toko kecil					
Harga Pokok Rp.7.200 Harga jual Rp. 9.000	Toko 1	15 plastik	108.000	135.000	25%
	Toko 2	20 plastik	144.000	180.000	25%
	Toko 3	10 plastik	72.000	90.000	25%
jumlah			324.000	405.000	

Sumber: Data yang diolah 2023

Dari data tabel diatas diperoleh hasil penjualan dua minggu pertama di toko besar dengan harga pokok Rp 7.200/plastik adalah Rp 900.000. Harga jual Rp 8.500/plastik dan total penjualan Rp 1.020.000. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko besar 18%. Di toko kecil harga pokok Rp 7.200/plastik totalnya Rp 324.000, harga jual Rp 9.000/plastik totalnya Rp 405.000. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko kecil 25%.

Tabel 3. Data Penjualan per 2 minggu kedua *Home Industry* Pelangi (dalam rupiah)

Ketentuan Harga per Plastik	Consignee	Jumlah Produk (8ons/plastik)	Total Harga Pokok	Total Harga Jual	Komisi
Toko besar di pasar					
Harga Pokok Rp.7.200 Harga jual Rp. 8.500	Toko 1	35 plastik	252.000	297.500	18%
	Toko 2	30 plastik	216.000	255.000	18%
	Toko 3	35 plastik	252.000	297.500	18%
	Toko 4	40 plastik	288.000	340.000	18%
jumlah			1.008.000	1.190.000	
Toko kecil					
Harga Pokok Rp.7.200	Toko 1	20 plastik	144.000	180.000	25%
Harga jual Rp. 9.000	Toko 2	15 plastik	108.000	135.000	25%
	Toko 3	15 plastik	108.000	135.000	25%
jumlah			360.000	450.000	

Sumber: Data yang diolah 2023

Dari data tabel diatas diperoleh hasil penjualan dua minggu pertama di toko besar dengan harga pokok Rp 7.200/plastik adalah Rp 1.008.000. Harga jual Rp 8.500/plastik dan total penjualan Rp 1.190.000. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko besar 18%. Di toko kecil harga pokok Rp 7.200/plastik totalnya Rp 360.000, harga jual Rp 9.000/plastik totalnya Rp 450.000. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko kecil 25%.

Penelitian kedua dilakukan di *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria. Berikut ini data yang diperoleh:

Tabel 4. Data Penjualan per 2 minggu pertama *Home Industry* Satria (dalam rupiah)

Ketentuan Harga per Plastik	Consignee	Jumlah Produk (8ons/plastik)	Total Harga Pokok	Total Harga Jual	Komisi
Toko besar di pasar					
Harga Pokok Rp.7.000 Harga jual Rp. 8.500	Toko 1	50 plastik	350. 000	425.000	21,4%
	Toko 2	35 plastik	245.000	297.500	21,4%
	Toko 3	45 plastik	315.000	382.500	21,4%
	Toko 4	45 plastik	315. 000	382.500	21,4%
	Toko 5	40 plastik	280. 000	340.000	21,4%
jumlah			1.365.000	1.827.500	
Toko kecil					
Harga Pokok Rp.7.000	Toko 1	15 plastik	105.000	135.000	28,5%
Harga jual Rp. 9.000/kg	Toko 2	10 plastik	70.000	90.000	28,5%
	Toko 3	20 plastik	140.000	180.000	28,5%
	Toko 4	15 plastik	105.000	135.000	28,5%
	Toko 5	15 plastik	105.000	135.000	28,5%
jumlah			525.000	675.000	

Sumber: Data yang diolah 2023

Dari data tabel diatas diperoleh hasil penjualan dua minggu pertama di toko besar dengan harga pokok Rp 7.000/plastik adalah Rp. 1.365.000. Harga jual Rp 8.500/plastik dan total penjualan Rp1.827.500. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko besar 21,4%. Di toko kecil harga pokok Rp 7.000/plastik totalnya Rp 525.000, harga jual Rp 9.000/plastik totalnya Rp 675.000. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko kecil 28,5%.

Tabel 5. Data Penjualan per 2 minggu kedua *Home Industry* Satria (dalam rupiah)

Ketentuan	Consignee	Jumlah Produk (8ons/plastik)	Total Harga Pokok	Total Harga Jual	Komisi
toko besar di pasar					
Harga Pokok Rp.7.000 Harga jual Rp. 8.500/kg	Toko 1	30 plastik	210. 000	255.000	21,4%
	Toko 2	45 plastik	315.000	382.500	21,4%
	Toko 3	40 plastik	280.000	340.000	21,4%
	Toko 4	45 plastik	315.000	382.500	21,4%
	Toko 3	35 plastik	245.000	297.500	21,4%
jumlah			1.365.000	1.657.500	
toko kecil					
Harga Pokok Rp.7.000 Harga jual Rp. 9.000/kg	Toko 1	20 plastik	140. 000	180.000	28,5%
	Toko 2	15 plastik	105.000	135.000	28,5%
	Toko 3	15 plastik	105.000	135.000	28,5%
	Toko 4	25 plastik	175.000	225.000	28,5%
	Toko 5	20 plastik	140.000	180.000	28,5%
jumlah			665.000	855.000	

Sumber: Data yang diolah 2023

Dari data tabel diatas diperoleh hasil penjualan dua minggu kedua di toko besar dengan harga pokok Rp 7.000/plastik adalah Rp. 1.365.000. Harga jual Rp 8.500/plastik dan total penjualan Rp1.657.500. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko besar 21,4%. Di toko kecil harga pokok Rp 7.000/plastik totalnya Rp 665.000, harga jual Rp 9.000/plastik totalnya Rp 855.000. Komisi yang diperoleh per *consignee* toko kecil 28,5%.

Biaya komisi diperoleh dari perhitungan selisih harga jual dengan harga pokok dibagi harga pokok dikali 100%. Perhitungan komisi *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi untuk toko besar $\{(Rp\ 8.500-Rp\ 7.200) : Rp\ 7.200 \times 100\%\}$ diperoleh biaya komisi 18%, untuk toko kecil $\{(Rp\ 9.000-Rp\ 7.200):Rp\ 7.200 \times 100\%\}$ diperoleh biaya komisi 25%. Perhitungan biaya komisi *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria untuk toko besar $\{(Rp\ 8.500-Rp\ 7.000):Rp\ 7.000 \times 100\%\}$ diperoleh komisi 21,4%, untuk toko kecil $\{(Rp\ 9.000-Rp\ 7.000):Rp\ 7.000 \times 100\%\}$ diperoleh komisi 28,5%. Perbedaan komisi ini dipengaruhi oleh harga pokok tiap *Home Industry* yang berbeda, namun selisihnya tidak banyak.

Pada kedua *Home Industry*, uang hasil penjualan yang masih dipihak *consignee* setelah dikurangi biaya komisi akan diambil *consignor* pada penyetoran berikutnya. Biaya transportasi dan biaya pengemasan kerupuk sudah ditanggung *consignor*. Laba penjualan *consignor* diperoleh dari perhitungan hasil penjualan dikurang biaya-biaya yang ada.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dan *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria terdapat perbedaan. Harga pokok penjualan keduanya berbeda, *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dengan Rp 7.200/plastik dan *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria Rp 7.200, untuk harga jual kedua *Home Industry* sama karena mengikuti harga jual pasar. Komisi untuk *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi didapat 18% bagi toko besar dan 25% bagi toko kecil sedangkan *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria 21,4% bagi toko besar dan 28,5% bagi toko kecil. Perbedaan komisi ini dipengaruhi oleh perbedaan harga pokok penjualan, kemudian hal ini juga akan mempengaruhi tingkat penjualan pada tiap *Home Industry*. Sistem pencatatannya belum menerapkan pencatatan akuntansi konsinyasi karena minimnya pengetahuan pelaku usaha dalam melakukan penjualan sistem konsinyasi atau titipan.

Peneliti menyadari terdapat kekurangan dalam penyusunan artikel ini, baik dari segi penulisan maupun bahasa. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar artikel ini menjadi lebih baik lagi dan semoga artikel ini bermanfaat untuk kita semua.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Ibu Wartini selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Singkong Pelangi dan Ibu Saunah selaku pemilik *Home Industry* Kerupuk Singkong Satria, Desa Sidodadi, Sekampung, Lampung Timur atas penerimaan untuk kami melakukan penelitian ini. Terima kasih kepada Ibu Carmidah selaku dosen pembimbing untuk penulisan artikel ini, serta terima kasih kepada redaktur jurnal penelitian yang telah memuat artikel ini.

DAFTAR REFERENSI

- Aulia, Zulfi, Asrofi Langgeng Noermansyah, and Dewi Kartika. n.d. "Prosiding Zulfi Aulia-1." 1–8.
- Cahyana, Dian, Nurul Isnaini, and Carmidah. 2023. "Mekanisme Penjualan Produk Dengan Sistem Konsinyasi Pada Pelaku Usaha Keripik Singkong Di Desa Sendang Agung Bandar Mataram." *Cemerlang : Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis* 3(2):1–7.
- Cheng, William. 2017. "Margin Yang Didapatkan Consignee Dari Consignor Adalah Berdasarkan Barang Konsinyasi Yang Terjual Yang Nantinya Akan Dipotong Dari Hasil Penjualan ." 2(1).
- Dewi, SE., Ak., M.Ak., CA, Hayuningtyas Pramesti, and Riri Oktaviani. 2019. "Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Konsinyasi Dan Biaya Penjualan Untuk Akuntabilitas Laporan Keuangan Pada Pt Bumi Aksara Group." *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Krisnadwipayana* 6(3):8–13. doi: 10.35137/jabk.v6i3.321.
- Hermelinda, Tuti. 2020. "Akuntansi Konsinyasi Pada Toko Asrif Jati Curup." *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Teknologi Informasi Akuntansi* 1(2):119–31. doi: 10.36085/jakta.v1i2.1014.
- Jasmalinda. 2021. "Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Motor Yamaha Di Kabupaten Padang Pariaman." *Jurnal Inovasi Penelitian* 1(10):2199–2205.
- Karlina, Rani, Chairun Nas, and Safitri Akbar. 2023. "Aplikasi Pencatatan Akuntansi Untuk Penjualan Konsinyasi Pada Mall UKM Di DKUKMPP Menggunakan Metode Netto Berbasis Web." *Jurnal Manajemen Sistem Informasi* 1(3):89–96. doi: 10.51920/jurminsi.v1i3.189.
- Musofa Ahmad, Kerjasama, Akuntansi. n.d. *Bisnis Dan Penjualan Non Reguler*.
- Mesra, Romi, Yummy Jumiati Marsa, and Mardiaty Etika Putri. 2021. "Pola Interaksi Pedagang Konsinyasi Dengan Pemilik Warung Di Kecamatan Tondano Selatan, Provinsi Sulawesi Utara." *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)* 5(3):166–75. doi: 10.36312/jisip.v5i3.2104.
- Ningrum, Aas Rianti. 2018. "Analisis Metode Pencatatan Penjualan Konsinyasi Dalam Menentukan Laba Pada Koperasi Unit Desa (Kud) Tani Wilis Sendang Tulungagung." *Jurnal Universitas Nusantara* 1(69):5–24.
- Astuti Puji, Konsinyasi, Pada Klinik Opina. 2001. "Journal of Accounting & Economics." *Accounting, Organizations and Society* 26(4–5):472. doi: 10.1016/s0361-3682(01)00013-7.

- Ambar Anggraini, et.Al. ‘Analisis Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Rumahan Produk Kerupuk Sugianti Di Raman Utara Kabupaten Lampung Timur’ *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, Vol.1 No.3 (2022): 222–230. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v1i3.931>.”
Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen 1(3):222–30.
- Shonhadji, Nanang. 2019. “Modul Akuntansi Keuangan Lanjutan.” *STIE Perbanas Surabaya* 1–222.
- Sunani, Avi, and Moch Bisyr Effendi. 2022. “Pendampingan UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur Dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi.” *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia* 2(4):1243–48. doi: 10.54082/jamsi.407.
- Suzi Suzana. 2022. “Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis* 8(2):378–85. doi: 10.35972/jieb.v8i2.771.
- Trivena, Maharani Shinta, Yulistyawati Tri Evelina, and Boedhi Eko Santoso. 2021. “Model Pengembangan Sistem Penjualan Konsinyasi Pada UMKM Di Kota Malang Guna Meningkatkan Volume Penjualan Dan Kelancaran Pembayaran.” *Seminar Nasional Administrasi Bisnis Dan Manajemen* 6(September):1–6.
- khosatun Nisa, Umkm, Konsinyasi, and Lapis Tugu. 2023. “Pengelolaan Manajemen Dan Akuntansi Barang Konsinyasi Umkm Lapis Tugu Surabaya.” 2(1):41–51.
- Zulfa Fauziah Syarif, Ristandela Valentia, Dwi Aprianti, Dilah Berlian Permata, Arni Fransisca, and Carmidah Carmidah. 2022. “Mekanisme Pembagian Komisi Penjualan Barang Konsinyasi Produk Gas Lpg Di Toko Yurika Kabupaten Lampung Timur.” *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen* 1(3):231–37. doi: 10.55606/jupiman.v1i3.932.
- Prananingrum et al. 2023 Prananingrum, Dwi Kartika, Nunut Asniar, Siska Sanjahaya, and Salfin. 2023. “Pendampingan UMKM Toko Marsya Kendari Dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi.” 2(4):4–9.
- Prananingrum, Dwi Kartika, Nunut Asniar, Siska Sanjahaya, and Salfin. 2023. “Pendampingan UMKM Toko Marsya Kendari Dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi.” 2(4):4–9.