

4. Pencatatan konsinyasi yang dipisah dengan penjualan regulernya dan barang dagang dicatat dengan sistem perpetual.

Prosedur-prosedur yang harus digunakan oleh pihak *consignor* jika menghendaki penyajian informasi lebih lengkap baik mengenai penjualan *consegnee* maupun penjualan reguler adalah dengan melakukan pencatatan transaksi penjualan konsinyasi secara terpisah dari transaksi penjualan biasa. Penyajian didalam laporan perhitungan laba rugi dapat dibukukan dengan cara :

- a. Menggabungkan data-data penjualan harga pokok penjualan dan biaya penjualan dari transaksi konsinyasi dengan data-data yang sama pada transaksi penjualan biasa
- b. Data, harga pokok penjualan dan biaya-biaya penjualan yang bersangkutan dilaporkan secara terpisah dan sejajar dengan data penjualan biasa. Pelaoran yang demikian dipakai apabila transaksi penjualan barang konsinyasi merupakan bagian yang penting dalam kegiatan distribusinya.
- c. Menyajikan data transaksi penjualan konsinyasi didalam laporan perhitungan laba rugi dengan melaporkan laba rugi penjualan konsinyasi tanpa menyajikan data penjualan dan biaya-biaya yang bersangkutan yaitu dengan cara menambah (mengurangkan) laba rugi konsinyasi dari laba kotor penjualan biasa.

Menurut Hamizar,(2011:134) laporan laba rugi dan neraca dengan metode pencatatan terpisah dengan penjualan regular yaitu:

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Data

Data yang digunakan adalah data sekunder

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode dokumentasi yaitu dengan mengumpulkan bukti-bukti berupa dokumen yang berkaitan dengan penjualan barang. Selanjutnya Studi Pustaka yaitu dengan membaca semua hal yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan yaitu dengan membaca buku-buku referensi dan catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian.

3.3 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam menganalisis dalam penelitian tugas akhir ini adalah metode deskritif. Hasil penelitian akan mendeskripsikan gambaran mengenai prosedur dan pencatatan penjualan barang konsinyasi

pada PT Tozy Sentosa Departement Store Medan

IV. PEMBAHASAN

4.1 Prosedur Penjualan Konsinyasi

PT Tozy Sentosa dimulai pada tahun 1987 yang berbasis Department Store Asia, oleh Datuk Alfred Cheng selaku group Managing and *Executive Director of Parkson retail asia* serta William Cheng selaku *Executive Chairman* dan bekerjasama dengan seorang praktisi perbankan pendiri group Lippo Mochtar Riady. PT Tozy Sentosa bergerak dibidang retail yang menjual produk-produknya mulai dari kosmetik, sepatu, tas, pakaian, hingga peralatan rumah tangga yang lengkap dan berkelas. PT Tozy Sentosa lebih dikenal dengan sebutan Parkson. Kegiatan usaha Parkson Centre Point Medan ini mencakup ruang lingkup yang sangat luas, mulai dari penjualan produk-produk fashion seperti, sepatu, pakaian anak-anak, pakaian wanita, pakaian pria, kosmetik hingga peralatan dapur. Dalam prosedur pengiriman barang konsinyasi pihak *consignor* PT Megariamas Sentosa mengirimkan langsung barang konsinyasi ke pihak PT Tozy Sentosa Department Store Medan. Melalui pihak PT Tozy Sentosa Department Store Medan bagian ekspedisi maka *consignor* membuat surat permintaan pengiriman barang sebanyak 3 lembar dokumen, lembar 1 dan 2 dikirimkan ke pihak PT Megariamas Sentosa sedangkan lembar ke 3 diarsipkan. Lembar ke-1 dan ke-2 tersebut diproses oleh pihak PT Megariamas Sentosa. Setelah menerima SOP dan barang yang dipesan, maka bagian toko dari PT Tozy Sentosa Department Store Medan mendisplay barang konsinyasi. Beberapa kesepakatan yang dilakukan dalam kerjasama penjualan konsinyasi yang berkaitan dengan hak dan kewajiban dan telah ditetapkan oleh PT Tozy Sentosa Department Store nantinya sebagai *consegnee*, dan PT Megariamas Sentosa *consignor*. Besar margin yang didapatkan *consegnee* dari *consignor* adalah berdasarkan barang konsinyasi yang terjual yang nantinya akan dipotong dari hasil penjualan.

- a. PT Tozy Sentosa Department Store Medan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap barang yang dititipkan oleh pihak PT Megariamas Sentosa.
- b. Produk yang hilang di pihak *consegnee*, dianggap laku oleh pihak *consignor*.
- c. Jangka waktu penitipan barang konsinyasi tidak ditetapkan, tetapi apabila barang

konsinyasi dianggap barang *slow moving* maka barang akan diretur ke pihak *consignor*.

d. *Consignor* mengelola persediaan barang sendiri (barang milik *consignor* hingga terjual) dan menanggung seluruh pembelian, gaji, modal kerja, distribusi, pergudangan dan biaya lainnya.

Setiap transaksi pengiriman barang akan dibuat bukti penerimaan barang konsinyasi oleh pihak *consegnee*. Barang yang diterima akan dijual dengan membuat bukti vendor. Selanjutnya akan direkap dalam data penjualan sebagai berikut. Pihak *consegnee* yaitu PT Tozy Sentosa Department Store Medan memberi *vendor* melalui pegawai toko untuk menginformasikan jumlah barang yang terjual setiap hari. Kemudian pegawai toko PT Tozy Sentosa Department Store Medan kepada pihak *consignor* yaitu PT Megariamas Sentosa setiap akhir bulan menginformasikan tentang jumlah barang konsinyasi yang terjual. *Consegnee* melakukan pembayaran hasil penjualan barang konsinyasi kepada *consignor* berdasarkan *vendor* yang telah dikirim sebelumnya melalui email. Berikut contoh rekap penjualan barang konsinyasi PT Tozy;

Medan

Table 4.1 Rekap Penjualan Barang PT Megariamas Sentosa

Tanggal	No Bon	Jenis	Size	Warna	Harga Jual	Disc %	Qty	Larga dis	Total Penjualan
1/8/17	07180	Bra	B75	BLK	230.000		2		460.000
2/8/17	07181	Bra	B80	MIX	200.000	20	4	160.000	640.000
	07182	Panty	L	PNK	75.000		2		150.000
	07183	Panty	M	MIX	110.000	20	2	44.000	176.000
3/8/17	07184	Panty	M	WHT	450.000		2		900.000
	07185	Panty	M	BLK	55.000	20	4	44.000	176.000
	07186	Bra	B80	MIX	180.000	20	3	108.000	432.000
	07187	Panty	L	BLK	160.000		2		320.000
	07188	Panty	L	BLE	65.000		2		130.000
	07189	Bra	B70	MAR	230.000		4		920.000
04/8/17	07191	Panty	L	MIX	490.000		5		2.450.000
	07192	Panty	M	MAR	190.000		3		570.000
05/8/17	07193	Panty	M	BER	55.000	20	6	66.000	264.000
	07194	Bra	B75	MIX	230.000		2		460.000
Total					2.720.000		43	422.000	1048.000

Sumber: PT Tozy Sentosa Departement Store Medan

4.2 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Pencatatan penjualan konsinyasi dilakukan secara terpisah dari penjualan reguler, oleh bagian akuntansi akan dicatat ke jurnal umum sebagai berikut. Sistem informasi akuntansi yang telah diterapkan adalah berbasis komputerisasi. Bahwa setiap transaksi yang telah terjadi akan diinput dalam software yang ada. Selanjutnya oleh bagian akuntansi akan diproses dalam laporan. Setiap transaksi penjualan konsinyasi akan dicatat dalam jurnal secara terpisah dari penjualan reguler dengan metode periodik sebagai berikut.

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit
01/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	460.000	460.000
02/08/2017	Penjualan Konsinyasi Potongan penjualan Kas	800.000	160.000 640.000
02/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	150.000	150.000
02/08/2017	Penjualan Konsinyasi Potongan penjualan Konsinyasi Kas	220.000	44.000 176.000
03/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	900.000	900.000
03/08/2017	Penjualan Konsinyasi Potongan penjualan Konsinyasi Kas	220.000	44.000 176.000
03/08/2017	Penjualan Konsinyasi Potongan penjualan Konsinyasi Kas	540.000	108.000 432.000
03/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	320.000	320.000
03/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	130.000	130.000
03/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	920.000	920.000
04/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	2.450.000	2.450.000
04/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	570.000	570.000
05/08/2017	Penjualan Konsinyasi Potongan penjualan Konsinyasi Kas	330.000	66.000 264.000
05/08/2017	Penjualan Konsinyasi Kas	460.000	460.000
Total		8.470.000	8.470.000

Sumber: Data penjualan PT Tozy Sentosa Departement Store

Dalam pembahasan ini dapat diketahui bahwa menurut teori para ahli dengan yang terjadi dalam PT Tozy Sentosa dengan PT Megariamas Sentosa memiliki beberapa kesamaan dan perbedaan dalam kesepakatan yang dilakukan antara *consignor* dan *consegnee* dengan teori Hamizar. Menurut teori Hamizar komisioner harus memberikan uang muka terlebih dahulu sebelum mendapatkan barang kosinyasi, sedangkan kesepakatan antara PT Tozy Sentosa dengan PT Megariamas Sentosa melakukan pembayaran uang muka akan tetapi barang tersebut langsung dikirim sesuai permintaan tanpa harus memberikan uang muka sesuai dengan kesepakatan antara *consignor* dengan *consegnee*. Beberapa hal yang telah sejalan dengan teori Hamizar dan Hernanto adalah dalam hal pengiriman barang oleh pihak *consignor* kepada pihak *consegnee* harus melakukan pengecekan barang tersebut sehingga tidak terjadi masalah jika sewaktu-waktu terjadi kerusakan barang di tangan *consegnee* dengan diikuti dengan bukti penerimaan barang. Setiap produk yang dititipkan di pihak *consegnee* oleh pihak *consignor* maka pihak *consegnee* bertanggung jawab sepenuhnya atas barang konsinyasi tersebut. Setiap barang yang hilang ditangan *consegnee* di anggap laku oleh

konsiyor. Jangka waktu penitipan barang konsinyasi tidak ditetapkan, tetapi apabila barang konsinyasi dianggap barang *slow moving* maka barang akan diretur ke pada pihak *consignor*. Pembayaran hasil penjualan oleh pihak *consegnee* kepada pihak *consignor* dilakukan sesuai vendor yang disepakati.

Pencatatan terhadap transaksi penjualan konsinyasi telah dilakukan dengan sistem terkomputerisasi. Sistem informasi akuntansi yang telah diterapkan adalah berbasis komputerisasi. Bahwa setiap transaksi yang telah terjadi akan diinput dalam software yang ada. Selanjutnya oleh bagian akuntansi akan diproses dalam laporan. Setiap transaksi penjualan konsinyasi akan dicatat dalam jurnal secara terpisah dari penjualan reguler dengan metode periodik. Hal ini telah sejalan dengan teori Hamizar dan Hernanto yang menyebutkan bahwa salah satu metode pencatatan terhadap penjualan konsinyasi dapat dilakukan secara periodik dan terpisah dari penjualan reguler.

4.3 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan mengenai akuntansi penjualan konsinyasi, Maka dapat disimpulkan bahwa prosedur dan pencatatan konsinyasi pada PT Tozy Sentosa memiliki kesesuaian dengan teori Hamizar dan Hernanto.

DAFTAR PUSTAKA

- Charles T.Horngren dan Walter T.Harrison, 2007, **Akuntansi Jilid I**, Edisi ke -7, Jakarta : Erlangga
Hamizar, 2011, **Akuntansi Lanjutan**, Lentera Ilmu Cendekia
Hernanto, 2009, **Akuntansi Keuangan lanjutan**, Yogyakarta: Salemba Empat
_____, 2011, **Akuntansi Keuangan lanjutan**, Yogyakarta: Salemba Empat
Hery, 2013, **Akuntansi Dasar 1 & 2**, Jakarta, Grasindo
Ikatan Akuntansi Indonesia(IAI),2007, **Standart Akuntansi Keuangan**, Salemba Empat
Soemarso, 2013, **Akuntansi Suatu Pengantar**, Jakarta: Salemba Empat
Yendarwati, 2013, **Akuntansi Keuangan Lanjutan I**, Jakarta Salemba Empat

PROSEDUR DAN PENCATATAN PENJUALAN KONSINYASI (Studi Kasus Pt Tozy Sentosa Departemen Store Medan)

Riodinar Harianja

Dosen Tetap Politeknik Mandiri Bina Prestasi

ABSTRAKSI

Strategi dalam meningkatkan penjualan salah satunya adalah dengan sistem penjualan konsinyasi. Pihak yang terlibat yaitu *consignor* dan *consegnee*. Masing-masing pihak menerapkan prosedur dan pencatatan penjualan barang konsinyasi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur dan pencatatan penjualan konsinyasi pada PT Tozy Sentosa Departement Store berdasarkan teori Hamizar dan Harnanto. Data penelitian yang digunakan adalah data sekunder dengan metode analisa data dengan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur dan pencatatan konsinyasi pada PT Tozy Sentosa memiliki kesesuaian dengan teori Hamizar dan Hernanto.

Kata kunci: Prosedur, Pencatatan, Konsinyasi

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan perkembangan zaman, tingkat persaingan dunia bisnis meningkat. Dilengkapi juga dengan teknologi informasi yang semakin berkembang dengan pesatnya sehingga membuat peningkatan persaingan usaha. Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu). Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *consignor* atau pengamanat sedangkan pihak yang menerima barang disebut *consegnee*, *factor commission merchant* atau *komisioner*". Artinya bahwa hak atas barang-barang tersebut tetap berada ditangan pemilik sampai barang-barang tersebut terjual oleh pihak agen penjual.

Ada dua pihak yang terlibat yaitu pemilik barang sebagai *consignor* dan penerima barang sebagai *consegnee* atau pedagang komisi. Masing-masing pihak pasti memiliki dokumen akuntansi yang akan digunakan untuk mempermudah dalam transaksi-transaksi seperti pengembalian barang, penagihan atas barang yang telah laku terjual, permintaan barang, dan lain-lain. Selama barang konsinyasi belum terjual, hak milik tetap ditangan pemilik. Persediaan barang konsinyasi di gudang *consegnee* adalah persediaan milik *consignor* sampai barang terjual ke pihak lain. Penjualan yang dilakukan secara konsinyasi merupakan alternatif lain selain penjualan regular, karena keberadaan penjualan konsinyasi yang berbeda dengan penjualan regular. PT Tozy Sentosa Departement

Store Medan adalah perusahaan yang melakukan penjualan secara konsinyasi dan sebagai *consignornya* adalah PT Megariamas Sentosa Jakarta, PT Pierre Cardin dan PT yang lainnya. *Consignor-consignor* ini menerapkan strategi penjualan secara konsinyasi untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen secara meluas melalui PT Tozy Sentosa Departement Medan sehingga dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang tersebut maka perumusan masalah bagaimana prosedur dan pencatatan penjualan konsinyasi pada PT Tozy Sentosa Departement Store berdasarkan teori akuntansi yang berlaku umum.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur dan pencatatan penjualan konsinyasi pada PT Tozy Sentosa Departement Store berdasarkan teori Hamizar dan Harnanto

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Pengertian penjualan menurut Soemarso, (2009:112), menyatakan bahwa: "Penjualan adalah saat perusahaan menjual barang dagangannya, maka diperoleh pendapatan.

Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Ada beberapa transaksi penjualan menurut Soemarso, (2009:34) yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut; (1) Penjualan Tunai, (2) Penjualan Kredit, (3) Penjualan Konsinyasi.

Menurut Yendarwati,(2013:77) pengertian penjualan konsinyasi adalah: "Penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam penjanjian yang di dalamnya termasuk dua pihak, yaitu pihak yang menitipkan barang dan pihak yang dititipkan barang". Pihak-pihak yang terlihat dalam konsinyasi adalah:

1.Pihak komisioner (*consegnee*)

- Komisioner dalam berusaha tidak perlu modal kerja yang besar. Cara penjualan konsinyasi ini akan memungkinkan pengusaha yang memiliki tempat usaha tidak perlu membeli barang dagang, karena barang dagang diterima secara titipan dari berbagai *consignor*. Ini berarti komisioner tidak perlu memiliki modal besar dalam operasional perusahaannya.
- Terhindar dari resiko tidak lakunya barang, rusaknya barang. Komisioner akan terhindar dari resiko rusaknya barang atau resiko tidak lakunya barang yang bersangkutan, karena barang-barang yang rusak atau tidak laku dapat dikembalikan kepada pemiliknya yaitu *consignor*.
- Terhindar dari resiko perubahan harga. Sebagian besar penjualan konsinyasi, harga jualnya ditentukan oleh pihak pengamanat. Sehingga komisioner tidak perlu merasa risau dengan gejolak perubahan harga.

2.Pihak pengamanat/*consignor* (*Lessor*)

- Ini adalah cara perluasan pemasaran yang relatif murah. Dengan cara konsinyasi ini pihak pemilik barang tidak perlu menyewa tempat untuk memasarkan barang-barangnya, tidak perlu mengeluarkan iklan dan tidak perlu membentuk pemasaran yang tangguh.
- Pengamanat dapat terhindar dari kecurian (kehilangan barang), resiko kebakaran.oleh karena barang yang dititipkan itu berada di tempat komisioner maka *consignor* akan terhindar dari kerugian akibat kecurian, kebakaran atau penyitaan barang.
- Pengamanat dapat mengontrol persediaan barang dagangannya. Dengan pemasaran cara ini *consignor* akan dapat

mengendalikan harga jualan produknya, mengendalikan jumlah produknya.

2.2 Karakteristik Transaksi Konsinyasi

Menurut Hernanto, (2011:116) ada 4 hal karakteristik dari transaksi konsinyasi konsinyasi sesuai perbedaan perlakuan akuntansinya dengan transaksi penjualan yaitu:

1. karena hak pemilik atas barang-barang masih berada pada pengamanat, maka barang-barang *consegnee* harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat.
- 2.Penerimaan barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai dengan saat barang dapat dijual kepada pihak ketiga.
- 3.Pihak pengamanat (*consignor*) sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat komisioner berhasil menjualnya kepada pihak ketiga.
- 4.Komisioner (*consegnee*) dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu.

Pihak *consignor* menetapkan perjanjian mengenai penyerahan hak atas barang dan juga hasil penjualan barang-barang konsinyasi. *Consegnee* bertanggung jawab terhadap barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang tersebut terjual kepada pihak ketiga. Hak *consegnee* berhak memperoleh penggantian biaya dan imbalan penjualan dan berhak menawarkan garansi atas barang tersebut. Kewajiban *consegnee* harus melindungi barang konsinyasi, harus menjual barang *consegnee*, harus memisahkan secara fisik barang berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi.

Penjualan yang dilakukan secara konsinyasi, merupakan alternatif lain selain penjualan regular, karena keberadaan penjualan konsinyasi yang berbeda dengan penjualan regular, maka diperlukan akuntansi yang berbeda untuk penjualan konsinyasi dengan regular, sehingga informasi yang disajikan dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dan tidak menimbulkan informasi yang menyesatkan.

Dalam penjualan konsinyasi hubungan antara pihak *consignor* dan pihak *consegnee* menyangkut hubungan antara pihak pemilik dan agen penjual. Dari segi pengamanat transaksi-

transaksi pengiriman barang-barang kepada *consegnee*, biasa disebut “barang-barang konsinyasi”. Sedangkan dari pihak komisioner untuk mencatat transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik pengamanat yang dititipkan kepadanya biasa disebut “barang-barang komisi”. Terhadap penyerahan barang atas transaksi konsinyasi, pada umumnya disusun suatu kontrak atau perjanjian tertulis yang menunjukkan sifat hubungan pihak yang menerima barang-barang.

2.3 Prosedur Penjualan Konsinyasi

Prosedur penjualan konsinyasi adalah batasan umum perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan. Menurut Hernanto,(2009:146) batasan umum meliputi:

1. Setiap penjual konsinyasi harus melalui nota pesanan atau surat pesanan.
2. Untuk penjualan harus disesuaikan terlebih dahulu layaknya tidaknya pelanggan atau pembeli diberi fasilitas konsinyasi.
3. Setiap penerimaan uang harus didukung oleh bukti tanda terima yang ditandatangani oleh pembeli.
4. Setiap penyerahan barang harus didukung oleh bukti tanda terima yang ditandatangani oleh pembeli.
5. Kelebihan atau kekurangan diskon atau potongan harga serta pengembalian barang yang tidak cocok dengan pesanan atau rusak harus disertai dengan pembuatan nota debit atau kredit.
6. Faktur penjualan, tanda terima yang dikeluarkan harus didistribusikan kemas-masing bagian yang ditentukan system penjualan.
7. Setiap pengeluaran barang harus dicatat dalam kartu stock barang.

Dalam kerja sama penjualan konsinyasi ada kesepakatan antara *consegnee* dengan konsinyor baik komisi penjualan dan beban-beban yang dikeluarkan. Menurut Hamizar, (2011:115) ada beberapa hal yang dilaporkan dalam laporan hasil penjualan yaitu:

1. Jumlah dan tipe barang yang laku terjual oleh komisioner. Barang yang laku terjual adalah barang komisi yang dijual oleh komisioner kepada konsumennya atau barang komisi yang dibeli sendiri oleh komisioner
2. Beban-beban yang dikeluarkan oleh komisioner dalam menjual barang komisi. Seluruh beban yang dikeluarkan oleh komisioner dalam menjual barang komisi ini akan menjadi tanggungan konsinyor sebagai

pemilik barang. Beban-beban yang mungkin diperhitungkan adalah:

- a. Biaya pemasaran/iklan
 - b. Biaya bongkar muat
 - c. Biaya pegangkutan pengembalian barang ke*consignor* karena barang yang bersangkutan rusak atau tidak laku terjual
 - d. Dan biaya lain yang disepakati
3. Komisi penjualan adalah hak komisioner atas setiap barang yang laku terjual. Komisi ini dapat dihitung dari:
 - a. Harga jual (% komisi dihitung dari harga jual)
 - b. Harga pokok (% komisi dihitung dari harga pokok barang)
 - c. Komisi ditetapkan dengan jumlah tertentu
 - d. Diserahkan kepada komisioner
 4. Uang muka dari komisioner. Dalam penjualan barang konsinyasi sering kita jumpai bahwa komisioner diwajibkan terlebih dahulu mengirim uang muka sebelum mendapatkan barang konsinyasi.
 5. Jumlah pengakuan utang/piutang antara komisioner dengan *consignor*. Pengakuan utang piutang antara komisioner dengan *consignor* didasari pada beberapa unit barang konsinyasi yang telah laku dijual oleh komisioner
 6. Jumlah pengiriman kas

2.4 Pencatatan Penjualan Konsinyasi

Pencatatan transaksi penjualan konsinyasi dapat ditinjau dari dua pihak yaitu pihak *consignor* dan pihak komisioner. Baik pihak *consignor* maupun komisioner dapat mencatat transaksi penjualan konsinyasi ini dengan cara digabung dengan transaksi regulernya atau dengan memisahkannya dengan transaksi regulernya. Pencatatan barang dagang juga dapat dilakukan dengan metode periodic dan metode perpetual. Pencatatan transaksi oleh komisioner atau *consignor* dapat dibagi menjadi empat kemungkinan yaitu:

1. Pencatatan konsinyasi yang digabung dengan penjualan regulernya dan barang dagang dicatat dengan sistem periodik.
2. Pencatatan konsinyasi yang digabung dengan penjualan regulernya dan barang dagang dicatat dengan sistem perpetual.
3. Pencatatan konsinyasi yang dipisah dengan penjualan regulernya dan barang dagang dicatat dengan sistem periodik.