

ANALISIS KONTRIBUSI PENJUALAN CONSIGNMENT TERHADAP PENDAPATAN PT. MATAHARI DEPT. STORE LIPPO PLAZA BAUBAU

Randi Muudu¹, Ernawati Malik²,

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau, Indonesia

e-mail: randi.muudu27@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) Kontribusi penjualan produk CV. Elatindo Kharisma Jaya (*consignment*) terhadap pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau tahun 2017-2019, (2) perlakuan akuntansi konsinyasi pada PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah, Survey, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian menemukan bahwa Kontribusi Penjualan CV. Elatindo Kharisma Jaya (*Consignment*) Terhadap Pendapatan PT. Matahari Departement. Store Lippo Plaza Baubau periode 2017-2019, maka dapat disimpulkan: (1) Tingkat keuntungan CV. Elatindo Kharisma Jaya cukup baik dengan rasio margin kontribusi tahun 2017-2019 masing-masing sebesar 95% dengan kontribusi yang diberikan kepada PT Matahari Dept. Store Lippo Plaza Bau-Bau tahun 2017 0,80%, tahun 2018 sebesar 0,81% dan tahun 2019, 0,79%, (2) Perlakuan akuntansi oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya sebagai *consigner* dilakukan dengan sistematis menggunakan komputer dengan metode pencatatan yang berbeda oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya dan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau. Berdasarkan hasil tersebut, maka penulis menyarankan bagi agar lebih efektif, efisien dan ekonomis dalam menjalankan aktifitas perusahaan dan lebih memperhatikan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Hal ini penting karena dapat mempertahankan hasil yang telah diperoleh,

Kata Kunci : Konsinyasi, Penjualan, Pendapatan.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine (1) Contribution of sales of CV products. Elatindo Kharisma Jaya (consignment) to the income of PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau in 2017-2019, (2) consignment accounting treatment at PT. Matahari Departement Lippo Plaza Baubau Store. The techniques used in this study are, survey, interview, and documentation. While the data analysis technique used is quantitative descriptive analysis. Based on the results of the study found that Sales Contribution of CV. Elatindo Kharisma Jaya (Consignment) Against PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau for 2017-2019, it can be concluded: (1) The level of profit gained by CV. Elatindo Kharisma Jaya is quite good with contributory margin ratios for 2017-2019 of 95% each with contributions made to PT Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau in 2017 amounted to 0.80%, in 2018 amounted to 0.81% and in 2019 amounted to 0.79%, (2) Accounting treatment by CV. Elatindo Kharisma Jaya as a consigner is carried out systematically using a computer with a different recording method by CV. Elatindo Kharisma Jaya and PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau. Based on these results, the authors suggest that companies are more effective, efficient and economical in carrying out company activities and pay more attention to the factors that affect sales. This is important because it can maintain the results that have been obtained,

Keywords: Consignment, Sales, Revenue

1. PENDAHULUAN

Dunia bisnis berperan penting untuk pembangunan saat ini, baik yang dibuat oleh pemerintah atau yang dilakukan oleh swasta. Kesuksesan yang di peroleh perusahaan hanya mampu diraih oleh tatalaksana yang teratur, yaitu manajemen yang harus menjaga kelangsungan perusahaan beserta memperoleh untung yang sebanyak-banyaknya karena pada awal dari target perusahaan adalah memperoleh kemakmuran pada pemilik dan harga perusahaan itu.

Konsinyasi adalah suatu kesepakatan antara pemilik barang dengan pihak yang berbedah, di mana orang yang mempunyai bahan menyerahkan sejumlah bahan kepada pihak lain untuk dijual dengan membagikan keuntungan tertentu sesuai kesepakatan. Pihak yang memberikan barang disebut pengawas atau *consignor*, dan bagian yang menerima barang disebut *consignee*. Untuk *consignor*, konsinyasi adalah suatu usaha untuk lebih memperlebar pasaran dan mempromosikan produk untuk dijual di pasaran.

Pendapatan adalah kiat yang berpengaruh terhadap keterangan laba- rugi dan neraca. Pendapatan yang telah diakui akan memperluas jumlah aktiva. Pendapatan tidak cuman berhubungan dengan besaran namun juga dengan waktu. Oleh sebab itu, perusahaan akan berusaha untuk meningkatkan pendapatan melalui penjualan barang yang dihasilkan perusahaan. Dari uraian di atas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian tentang hubungan penjualan dan pendapatan perusahaan dengan judul “Kontribusi Penjualan *Consignment* Terhadap Pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan

Menurut Winardi (2007), penjualan merupakan sebagai metode dimana pedagang memastikan, berperan dan memenuhi keperluan serta harapan sang pembeli agar memperoleh manfaat bagi sipenjual dan mendapatkan laba bagi kedua belah pihak.

Secara lugas, penjualan merupakan metode peralihan hak kepemilikan akan suatu komoditas atau jasa dari pemiliknya kepada calon kandidat baru (pembeli) dengan suatu nilai tertentu. Arah pemasaran oleh suatu industri adalah untuk meningkatkan daya muat pemasaran sehingga dapat diperoleh keuntungan yang banyak. Dengan laba yang di peroleh kemudian suatu industri dapat melaksanakan oprasional industri sehingga perusahaan dapat bertumbuh sesuai yang di inginkan.

2.2 Bauran Pemasaran (*Marketing mix*)

Menurut Kotler dan Keller (2009), mengartikan bahwa bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan peralatan penjualan yang digunakan industri untuk mencari tujuan penjualannya. Dalam bauran penjualan terdapat beberapa alat penjualan yang dikenal dalam istilah 4P, yaitu:

1. *Product* (Produk)
2. *Price* (Harga)
3. *Place* (Tempat atau Saluran Distribusi)
4. *Promotion* (Promosi)

2.3 Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan

1. Faktor Internal
 - a. Kondisi dan Kemampuan Penjual
 - b. Modal
 - c. Kondisi Organisasi Perusahaan
 - d. Promosi
2. Faktor Eksternal
 - a. Kondisi Pasar
 - b. Faktor Lain

2.4. Jenis Penjualan

Menurut Basu Swastha (2010) terdapat beberapa jenis dalam penjualan, antara lain:

1. *Trade Selling*
2. *Missionari Selling*
3. *New Bussiness Selling*
4. *Responsive Selling*

2.5.Indikator Volume Penjualan

Menurut Freddy Rangkuti, (2011) Kapasitas pemasaran yaitu pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari aspek fisik atau kapasitas atau unit suatu barang. Kapasitas Pemasaran adalah suatu yang melambangkan naik turunnya pemasaran dan dapat dikatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

2.6. Perhitungan Kontribusi Penjualan

Menurut Garrison, Ray H; Noreen, W Eric; Brewer, Peter C (2013) *margin* kontribusi merupakan besaran dari penerimaan pemasaran dikurangi kewajiban variabel. *Margin* kontribusi adalah besaran yang tersedia untuk menutup kewajiban tetap kemudian untuk mempersiapkan laba pada waktu tersebut. *Margin* kontribusi digunakan sebelumnya untuk menyelesaikan kewajiban tetap dan sisanya akan menjadi untung.

Untuk menentukan *Margin* Kontribusi menurut Garrison dkk (2013) dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

Pendapatan Penjualan – Total Biaya Variabel

Untuk menentukan Rasio *Margin* Kontribusi menurut Garrison dkk (2013) dapat di hitung dengan rumus:

$$\text{Rasio } \textit{margin} \text{ kontribusi} = \frac{\textit{Margin} \text{ Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

2.7. Akuntansi Penjualan Oleh *Consignor*

Menurut Yunus Hadori dan Harnanto (2011), penjualan konsinyasi memiliki 2 (dua) cara penulisan yang dapat digunakan bagi bagian konsinyasi (*consignee*) dan bagian *konsinyor* (*consignor*), adalah sebagai berikut:

1. Perundingan pemasaran reguler dan pemasaran konsinyasi pencatatannya terpisah antara keuntungan atas pemasaran konsinyasi dan keuntungan dari pemasaran reguler.
2. Perundingan pemasaran reguler dan pemasaran konsinyasi pencatatannya tiada dipisahkan antara keuntungan atas pemasaran konsinyasi dan keuntungan dari pemasaran reguler.

Tabel 1. Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*) Dengan Metode Laba Terpisah

No	Keterangan	Debet	Kredit
1	Muatan Konsinyasi – Pengiriman Muatan Persediaan Barang Dagang (Pengiriman muatan dagangan kepada konsinyi)	xxx	xxx
2	Muatan Konsinyasi – Biaya Kirim Kas (Pembayaran Ongkos Kirim)	xxx	xxx

3	Kas	xxx	xxx
	Pemasaran Konsinyasi		
	HPP Pemasaran Konsinyasi	xxx	
	Muatan Konsinyasi – Biaya Kirim		
	Muatan Konsinyasi – Pemasaran	xxx	
	(Penerimaan uang hasil pemasaran dan laporan pencatatan HPP)		xxx

Tabel 2. Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Pengamanat (*Consignor*) Dengan Metode Laba Terpisah

No	Keterangan	Debet	Kredit
1	Muatan Konsinyasi – Pengiriman Muatan Persediaan Barang Dagang (Pengiriman Muatan dagangan kepada konsinyi)	xxx	xxx
2	Muatan Konsinyasi – Biaya Ongkos Kirim Kas (Pembayaran Ongkos Kirim)	xxx	xxx
3	Kas	xxx	xxx
	Pemasaran Konsinyasi		
	HPP Pemasaran Konsinyasi	xxx	
	Muatan Konsinyasi – Pemasaran		
	(Penerimaan uang hasil penjualan dan laporan pencatatan HPP)		xxx

2.8. Akuntansi Penjualan Bagi Consignee

1. Akuntansi Pemasaran Konsinyasi oleh Komisioner (*Consignee*) Dengan cara keuntungan Tidak Terpisah

Menurut Abdul Halim (2015) Apabila *consignee* Andaikan cara keuntungan tidak terpisah, maka tiap terjadi pemasaran ditulis ke dalam rekening pemasaran beserta dengan pengukuhan pembelian atau harga pokok pemasaran. Metode pengakuannya yaitu mendebit rekening perbelanjaan atau harga pokok pemasaran dan mengkredit hutang terhadap *consignor*. Segala kewajiban yang diberikan oleh *consignee* dan dipikul oleh *consignor* akan di debit ke rekening hutang kepada *consignor*.

Tabel 3. Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*) Dengan Metode Laba Terpisah

No	Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
1	Penerimaan barang komisi	Tidak dijurnal (hanya memorandum)		
2	Penjualan barang komisi	Kas Barang Komisi	xxx	xxx
3	Pembayaran ongkos angkut	Barang Komisi Kas	xxx	xxx
4	Perhitungan komisi	Barang Komisi Pendapatan Komisi	xxx	xxx
5	Pengiriman uang hasil penjualan dan laporan hasil penjualan	Barang Komisi Kas	xxx	xxx

Tabel.4. Pencatatan Penjualan Konsinyasi Bagi Komisioner (*Consignee*) Dengan Metode Laba Tidak Terpisah

No	Transaksi	Uraian	Debit	Kredit
1	Penerimaan komoditas Komisi	Tidak dijurnal (hanya memorandum)		
2	Pemasaran komoditas komisi	Kas Pemasaran Pembelian Hutang Ke pada Konsinyor	xxx xxx	xxx xxx
3	Pembayaran biaya Angkut	Hutang Kepada Consignor Kas	xxx	xxx
4	Perhitungan komisi	Tidak dijurnal (dicatat oleh konsinyor)		
5	Pengiriman uang hasil pemasaran dan laporan hasil pemasaran	Hutang Kepada Konsinyor Kas	xxx	xxx

2.9 Pendapatan

Bagi Theodurus M. Tuanakotta (2011) “Pendapatan (*Revenue*) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan”.

Zaki Baridwan (2010) pendapatan merupakan cururan masuk harta (aktiva) yang muncul dari pelimpahan muatan atau jasa yang diberikan sama suatu unit usaha selama suatu waktu tertentu.

2.10 Karakteristik Pendapatan

Menurut SR. Soemarso, (2009) Penghasilan dari kegiatan normal industri biasanya didapatkan dari hasil pemasaran muatan atau jasa yang hampir sama dengan kegiatan utama industri. Penghasilan yang tidak berasal dari aktivitas normal industri yang sering di katakan dengan hasil non operasi. Penghasilan non operasi biasanya diterima dalam penghasilan lain-lain, misalnya penghasilan tambahan dan dividen.

2.11 Jenis Pendapatan

Menurut Julius R. Latumaerissa (2011) Jenis pendapatan yang dimaksud antaralain sebagai berikut:

1. Pendapatan Operasional
2. Pendapatan Non Operasional

2.12 Pengukuran Pendapatan

Menurut Budi Mulia (2017), ada empat dasar pengukuran yang dilakukan dalam akuntansi, yaitu :

1. Harga pertukaran masa lalu (harga pokok historis) Harga ini adalah harga pokok sumber daya tersebut saat mendapatkannya
2. Harga pertukaran pembeli. Harga ini biasanya diidentifikasi sebagai harga pokok pergantian karena sumber daya yang ditimbulkan oleh sumber daya yang diukur dengan harga beli yang berlaku saat ini akan dibayar untuk memperoleh sumber daya tersebut apabila sumber daya ini tidak dimiliki. Contohnya: menerapkan aturan harga pokok terendah atau harga pasar pada persediaan.
3. Harga pertukaran penjualan
4. Harga pertukaran masa mendatang

2.12 Perhitungan Pendapatan

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) dalam PSAK No 23 (2009) ada beberapa cara dalam menghitung pendapatan yaitu:

1. Cara Produksi

Pendapatan nasional adalah penjumlahan dari keseluruhan nilai komoditas dan jasa yang dihasilkan oleh seluruh sektor ekonomi masyarakat dalam waktu tertentu

$$Y = [(Q_2 \times P_1) + (Q_2 \times P_2) + (Q_n \times P_n)]$$

2. Cara Pendapatan

Pendapatan nasional adalah hasil penjumlahan dari keseluruhan pengakuan (*rent wage interest profit*) yang diterima bagi pemilik faktor produksi dalam suatu negara hingga satu waktu $Y=r+w+i+p$

3. Cara Pengeluaran

Pendapatan nasional adalah penjumlahan dari seluruh pengeluaran yang berikan bagi seluruh rumah tangga ekonomi (RTK,RPT,RTG,RT Luar Negeri) dalam suatu negara selama waktu tahun $Y=C+I+G+(X-M)$.

3. METODE PENELITIAN

Jenis data yang dalam penelitian ini adalah Data kualitatif berupa gambaran pemikiran-pemikiran yang diwujudkan dalam sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau dan Data kuantitatif merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk angka-angka maupun tabel yang berisi angka. Data kuantitatif yang dimaksud yaitu Laporan kontribusi penjualan produk CV. Elatindo Kharisma Jaya (*consignment*) dan pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau tahun 2017-2019.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yaitu laporan keuangan, sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan aktivitas perusahaan. Data sekunder dalam penelitian ini adalah laporan kontribusi penjualan produk CV. Elatindo Kharisma Jaya (*consignment*) dan pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang diperoleh dari ibu Atira sebagai koordinator CV. Elatindo Kharisma Jaya, diketahui *Daily Achievement World Youth Girl & Intimate* CV. Elatindo Kharisma Jaya Periode Januari-Desember 2017 sampai dengan Januari 2019 - Desember 2019, sebagaimana tabel berikut:

Tabel 5. Daily Achievement World Youth Girl & Intimate CV. Elatindo Kharisma Jaya Tahun 2017 – 2019

No	Bulan	Tahun 2017		Tahun 2018		Tahun 2019	
		Akumulasi Penjualan (Rp)	QTY	Akumulasi Penjualan (Rp)	QTY	Akumulasi Penjualan (Rp)	QTY
1	Januari	26.616.460	185	31.089.110	270	36.642.058	258
2	Februari	26.765.782	170	14.199.010	107	20.426.780	145
3	Maret	19.773.010	105	32.921.610	305	18.369.580	118
4	April	12.488.310	85	18.983.547	179	14.174.294	94
5	Mei	25.523.080	198	16.208.800	138	18.145.130	110
6	Juni	41.836.658	268	68.749.730	539	90.534.360	510
7	Juli	44.584.600	304	13.282.640	125	15.502.130	96
8	Agustus	18.265.470	121	19.162.258	134	19.201.350	115
9	September	19.881.330	114	12.942.380	85	16.228.580	96
10	Oktober	16.456.420	97	21.685.725	185	24.089.040	157
11	November	19.443.020	107	23.731.690	176	16.845.030	93
12	Desember	35.786.626	274	52.913.590	377	45.798.810	314
	Total	307.420.766	2028	325.870.090	2620	335.957.142	2106

Sumber: CV. Elatindo Kharisma Jaya Baubau, 2020

Tabel 6. Inventory CV. Elatindo Kahrisma Jaya

No	Bulan	Barang Masuk					
		2017		2018		2019	
		Kuan titas (Coli)	Jumlah (Rp)	Kuan titas (Coli)	Jumlah (Rp)	Kuan titas (Coli)	Jumlah (Rp)
1	Januari	74	48.320.230			252	98.974.800
2	Februari						
3	Maret	66	38.220.132			149	59.015.100
4	April	36	16.000.564			318	149.911.200
5	Mei	95	52.986.500			322	41.221.623
6	Juni			1230	1.103.624.256		
7	Juli					4	629.816
8	Agustus					132	34.178.760
9	September					108	47.110.900
10	Oktober			67	9.272.720	106	46.789.200
11	November			64	12.116.310	300	110.014.710
12	Desember					96	42.950.400
	Jumlah	271	155.527.426	1.361	1.125.013.286	1.789	730.796.509

Sumber: CV. Elatindo Kharisma Jaya Baubau, 2020

4.1 Rasio Margin Kontribusi

Rasio *margin* kontribusi adalah rasio total *margin* kontribusi terhadap total penjualan. Rasio ini dapat digunakan untuk membuat estimasi yang cepat mengenai pengaruh dari penjualan

terhadap laba operasi bersih. Rasio ini dinyatakan dalam bentuk persentase dan menunjukkan pengaruh penjualan terhadap margin kontribusi.

Adapun rasio margin kontribusi CV Elatindo Kharisma Jaya tahun 2017-2019 sebagai berikut:

1. Tahun 2017

Tabel 7. Rasio Margin Kontribusi Tahun 2017

No	Tahun 2017		Kuantitas	Margin Kontribusi (Rp)	Rasio Margin Kontribusi	Rasio Margin Kontribusi (%)
	Bulan	Akumulasi Penjualan (Rp)				
1	Januari	26.616.460	185	25.149.793	0,94	94
2	Februari	26.765.782	170	25.299.115	0,96	96
3	Maret	19.773.010	105	18.306.343	0,93	93
4	April	12.488.310	85	11.021.643	0,88	88
5	Mei	25.523.080	198	24.056.413	0,94	94
6	Juni	41.836.658	268	40.369.991	0,97	97
7	Juli	44.584.600	304	43.117.933	0,97	97
8	Agustus	18.265.470	121	16.798.803	0,94	94
9	September	19.881.330	114	18.414.663	0,94	94
10	Oktober	16.456.420	97	14.989.753	0,93	93
11	November	19.443.020	107	17.976.353	0,94	94
12	Desember	35.786.626	274	34.319.959	0,97	97
	Jumlah	307.420.766	2028	292.220.766	0,95	95

Sumber: Data Diolah, 2020.

Tabel 8. Rasio Margin Kontribusi Tahun 2018

No	Tahun 2018		Kuantitas	Margin Kontribusi (Rp)	Rasio Margin Kontribusi	Rasio Margin Kontribusi (%)
	Bulan	Akumulasi Penjualan (Rp)				
1	Januari	31.089.110	270	29.222.443	0,96	96
2	Februari	14.199.010	107	12.332.343	0,92	92
3	Maret	32.921.610	305	31.054.943	0,96	96
4	April	18.983.547	179	17.116.880	0,94	94
5	Mei	16.208.800	138	14.342.133	0,93	93
6	Juni	68.749.730	539	66.883.063	0,97	97
7	Juli	13.282.640	125	11.815.973	0,91	91
8	Agustus	19.162.258	134	17.695.591	0,92	92
9	September	12.942.380	85	11.475.713	0,91	91
10	Oktober	21.685.725	185	20.219.058	0,93	93
11	November	23.731.690	176	22.265.023	0,94	94
12	Desember	52.913.590	377	51.446.923	0,98	98
	Jumlah	325.870.090	2620	310.570.090	0,95	95

Sumber: Data Diolah, 2020.

Tabel 9. Rasio Margin Kontribusi Tahun 2019

No	2019		Kuanti Tas	Margin Kontribusi	Rasio Margin Kontribusi	Rasio Margin Kontribusi (%)
	Bulan	Akumulasi Penjualan (Rp)				
1	Januari	36.642.058	258	35.175.391	0,96	96
2	Februari	20.426.780	145	18.960.113	0,92	92
3	Maret	18.369.580	118	16.902.913	0,96	96
4	April	14.174.294	94	12.507.627	0,94	94
5	Mei	18.145.130	110	16.478.463	0,93	93
6	Juni	90.534.360	510	88.867.693	0,97	97
7	Juli	15.502.130	96	14.035.463	0,91	91
8	Agustus	19.201.350	115	17.734.683	0,92	92
9	September	16.228.580	96	14.761.913	0,91	91
10	Oktober	24.089.040	157	22.622.373	0,93	93
11	November	16.845.030	93	15.178.363	0,94	94
12	Desember	45.798.810	314	44.332.143	0,98	98
Total		335.957.142	2106	318.357.142	0,95	95

Sumber : Data Diolah, 2020

4.2 Pendapatan CV. Elatindo Kharima Jaya

Berdasarkan hasil wawancara dengan SPV kasir atas nama Wa Ode Suarni Ruzaha pada tanggal 3 Maret 2020 diketahui pendapatan *margin* PT. Matahari Dept. Store Baubau tahun 2017 sampai dengan tahun 2019, sebagaimana tabel berikut:

Tabel 10. Pendapatan CV. Elatinto Kharisma Jaya

Tahun	Akumulasi Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (RP)	Pendapatan (Rp)
2017	307.420.766	15.200.000	322.620.766
2018	325.870.090	15.600.000	341.170.090
2019	335.957.142	17.600.000	353.557.142

Sumber: CV. Elatindo Kharisma Jaya Baubau, 2020.

4.3 Kontribusi CV. Elatindo kepada PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau

Tabel 11. Pendapatan PT. Matahari Dept. Store Tahun 2017-2019

No	Bulan	Akumulasi Penjualan (Rp)		
		2017	2018	2019
1	Januari	2.232.200.100	2.426.622.800	2.346.843.450

2	Februari	2.119.222.010	2.232.230.030	2.597.300.400
3	Maret	2.329.030.004	2.209.760.005	2.001.940.030
4	April	2.459.921.200	2.607.453.822	2.103.749.233
5	Mei	3.288.493.450	4.735.429.127	5.483.920.060
6	Juni	5.432.223.300	8.736.459.900	11.038.274.030
7	Juli	7.844.382.230	2.657.534.290	2.009.374.485
8	Agustus	2.222.101.022	3.820.384.734	3.027.463.910
9	September	2.001.030.450	2.583.923.400	2.943.956.600
10	Oktober	2.994.950.003	2.210.335.460	2.974.632.900
11	November	2.639.955.037	2.484.836.400	2.200.300.040
12	Desember	4.754.638.200	5.385.663.002	5.864.528.900
	Jumlah	40.318.147.006	42.090.632.970	44.592.284.038

Sumber: CV. Elatindo Kharisma Jaya Baubau, 2020.

4.4 Kontribusi CV. Elatindo Kharisma Jaya

Tabel 12. Kontribusi CV. Elatindo Kharisma Jaya Kepada PT. Matahari Dept.Store Tahun 2017-2019

Kontribusi Elatindo kepada PT Matahari				
Tahun	Pendapatan PT Matahari	Pendapatan CV. Elatindo	Kontribusi/ Pendapatan	Kontribusi/ pendapatan (%)
2017	40.318.147.006	322.620.766	0,008001874	0,80
2018	42.090.632.970	341.170.090	0,008105606	0,81
2019	44.592.284.038	353.557.142	0,007928661	0,79

Sumber: PT. Matahari Dept. Store. Baubau, 2020.

Berdasarkan tabel diatas diketahui kontribusi CV. Elatindo Kharisma Jasa kepada PT. Matahari Dept. Store dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 adalah: pada tahun 2017 pendaptan PT. Matahari Dept. Store sebesar Rp. 40.353.238.048,- dan pendapatan CV. Elatindo Kharisma adalah sebesar Rp. 322.620.7600,-, kontribusi pendapatan sebesar 0,007994916 atau 0,80%. Pada tahun 2018 pendaptan PT. Matahari Dept. Store sebesar Rp. 42.125.724.012,- dan pendapatan CV. Elatindo Kharisma adalah sebesar Rp. 341.170.090,-, kontribusi pendapatan sebesar 0,008098854 atau 0,81%. Pada tahun 2019 pendaptan PT. Matahari Dept. Store sebesar Rp. 44.627.375.080,- dan pendapatan CV. Elatindo Kharisma adalah sebesar Rp. 353.557.142,-, kontribusi pendapatan sebesar 0,007922427 atau 0,79%.

4.5. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kontribusi penjualan CV. Elatindo Kharisma Jaya (*consignment*) terhadap pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau tahun 2017-2019 dan bagaimana perlakuan akuntansi konsinyasi pada PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau.

Berdasarkan tabel 4.4, pada tahun 2017 rasio *margin* kontribusi dari bulan januari sampai bulan desember mencapai 0,90 ke atas kecuali bulan april yaitu 0,88. jika dinyatakan dalam persen, rasio kontribusi *margin* rata-rata 90% ke atas, kecuali bulan april diperoleh hasil 88%. Rasio *margin* kontribusi untuk tahun 2017 diperoleh nilai sebesar 0,95. Total rasio *margin* kontribusi pada tahun ini diperoleh hasil 95%. Artinya tingkat keuntungan yang diperoleh CV. Elatindo Kharisma Jaya cukup tinggi. Selanjutnya, pada tahun 2018 juga rata-rata rasio *margin* kontribusi dari bulan januari sampai bulan desember diperoleh nilai rata-rata 0,90 ke atas,. Untuk rasio kontribusi *margin* rata-rata 95% ke atas kecuali bulan february 87%, bulan mei 88%, bulan juli, 89%, dan bulan september 0,89 %. Total rasio *margin* kontribusi untuk tahun 2018 diperoleh nilai 95%. Artinya, tingkat keuntungan yang diperoleh tahun ini juga cukup tinggi yaitu 95%. Pada tahun 2019 rasio *margin* kontribusi dari bulan januari sampai bulan desember mencapai 0,90 ke atas. Untuk rasio kontribusi *margin* rata-rata 90% ke atas. *Margin* kontribusi untuk tahun ini diperoleh nilai sebesar 0,95. Total rasio *margin* kontribusi pada tahun ini diperoleh hasil 95%. Artinya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan tahun 2019 juga cukup tinggi. Semakin besar *margin* kontribusi yang diperoleh perusahaan dari setiap unit produk yang dijualnya, semakin cepat perusahaan menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan. Semakin kecil *margin* kontribusi yang dihasilkan dari setiap unit produk yang dihasilkan, semakin lama perusahaan menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan

Pendapatan CV. Elatindo Kharisma Jaya dapat dilihat pada tabel 4.8. Pendapatan diperoleh dari hasil penjualan ditambah dengan biaya-biaya variabel. Pada tahun 2017, pendapatan perusahaan sebesar Rp. 322.620.766,00, pada tahun 2018 sebesar Rp 341.170.090,00 dan pada tahun 2019 sebesar Rp 353.557.142. Untuk pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau biaya variabel hanya diperoleh dari gaji karyawan karena hanya data gaji saja yang diperoleh dari perusahaan. Daftar pendapatan dapat dilihat pada tabel 4.9. tahun 2017 pendapatan PT. Matahari sebesar Rp. 40.318.147.006 tahun 2018 Rp. 42.090.632.970 dan pada tahun 2019 diperoleh pendapatan sebesar Rp. 44.592.284.038.

Kontribusi CV. Elatindo Kharisma Jaya kepada pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau dapat dilihat pada tabel 4.9. Pada tahun 2017, CV. Elatindo Kharisma Jaya memberikan kontribusi pendapatan sebesar 0,80%, pada tahun 2018 sebesar 0,81%, dan tahun 2019 sebesar 0,79%. Kontribusi terbesar CV. Elatindo Kharisma Jaya adalah pada tahun 2018.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas mengenai Kontribusi Penjualan CV. Elatindo Kharisma Jaya (*Consignment*) Terhadap Pendapatan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau periode 2017-2019, maka dapat disimpulkan:

1. Tingkat keuntungan yang diperoleh oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya cukup baik dengan rasio margin kontribusi tahun 2017-2019 masing-masing sebesar 95% dengan kontribusi yang diberikan kepada PT Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau tahun 2017 sebesar 0,80%, tahun 2018 sebesar 0,81% dan tahun 2019 sebesar 0,79%.
2. Perlakuan akuntansi oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya sebagai *consigner* dilakukan dengan sistematis menggunakan komputer dengan metode pencatatan yang berbeda oleh CV. Elatindo Kharisma Jaya dan PT. Matahari Dept. Store Lippo Plaza Baubau.

6.SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan diatas maka penulis menyarankan :Bagi perusahaan, disarankan agar perusahaan lebih efektif, efisien dan ekonomis dalam menjalankan aktifitas perusahaan dan lebih memperhatikan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Hal ini penting karena dapat mempertahankan hasil yang telah diperoleh.Bagi peneliti selanjutnya, penulis menyarankan agar mencari perusahaan yang betul-betul transparan memberikan data-data lengkap terkait dengan variabel yang akan diteliti agar mendapatkan hasil penelitian yang lebih komprehensif.

7. DAFTAR PUSTAKA

Abdul Halim. (2015). *Auditing (Dasar-dasar Audit Laporan Keuangan*. Jilid 1. Edisi Kelima. UPP STIM YKPN: Yogyakarta.

Basu Swastha. (2010). *Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan*, BPFE- Yogyakarta.

- Budi Mulia, (2017). *Pengakuan Dan Pengukuran Pendapatan Menurut Psak 23 Pada PT RAYA UTAMA TRAVEL MEDAN*. ([http:// repository.usu.ac.id](http://repository.usu.ac.id)) Diakses 28 Desember 2019.
- Freddy Rangkuti, (2011). *Riset Pemasaran*. PT. Gramedia Pustaka. Utama. Pustaka. Jakarta.
- Garrison, Ray H; Noreen, W Eric; Brewer, Peter C;. (2013). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta.
- Hadori Yunus-Harnanto. (2011). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. BPPE. Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, (2009). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23: Akuntansi Pendapatan*. Salemba Empat, Jakarta.
- Julius R. Latumaerissa, (2012). *Bank dan Lembaga keuangan lain*, Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler dan Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13 Erlangga. Jakarta.
- Soemarso, S.R., (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat
- Theodorus. M Tuanakotta. (2011). *Berpikir Kritis dalam Auditoring*. Salemba Empat: Jakarta.
- Winardi, (2007), *Manajemen Perilaku Organisasi* , Edisi Revisi, Kencana. Jakarta.
- Zaki Baridwan. (2010). *Sistem Akuntansi*.. BPPK. Jakarta.