

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan dua pihak, dimana satu pihak selaku pemilik barang atau pengamanat atau *consignor* dan satu pihak lainnya sebagai komisioner atau penerima amanat atau *consignee* yang kemudian penerima amanat berkewajiban untuk menjualkan barang dari pengamanat kepada pihak ketiga atau konsumen dengan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati keduanya terkait dengan komisi, biaya pengiriman, syarat kredit dan lain sebagainya.

Penjualan konsinyasi tentunya berbeda dengan penjualan reguler terutama terkait hak milik. Dalam penjualan konsinyasi tidak terjadi perpindahan hak milik selama barang belum terjual walaupun barang tidak ditangan pemilik. *Consignee* hanya berwenang untuk menjual barang atau sebagai perantara untuk menjual barang ke konsumen. Hak milik akan berpindah ke pihak ketiga (konsumen) jika barang konsinyasi telah terjual. Hal ini tentu berbeda dengan penjualan reguler dimana hak milik akan berpindah seiring dengan perpindahan barang dari penjual ke pembeli.

Pada dasarnya, dengan adanya sistem penjualan yang bersifat konsinyasi memberi keuntungan kepada kedua belah pihak. Keuntungan konsinyasi untuk pengamanat atau pemilik barang adalah sebagai media memperluas pasaran produknya yang diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan. Sedangkan bagi komisioner atau penerima amanat adalah menekan modal kerja dan

kerugian karena tidak perlu membeli persediaan barang serta jika terjadi kerusakan dapat dikembalikan kepada pengamanat tanpa harus menggantinya.

Metode pencatatan akuntansi konsinyasi dapat dilakukan secara terpisah atau tidak terpisah dengan penjualan reguler. Jika pencatatan atas transaksi konsinyasi dipisahkan dengan penjualan reguler maka disebut dengan metode terpisah. Pencatatan terpisah akan menampilkan laba rugi penjualan terpisah juga dengan penjualan reguler. Sehingga akan mempermudah pembaca laporan, apakah kerjasamanya dalam penjualan konsinyasi memberikan laba atau malah kerugian.

Sebaliknya jika pencatatan atas transaksi konsinyasi tidak dipisahkan dengan penjualan reguler, maka disebut sebagai metode tidak terpisah. Sehingga pembaca laporan disaat penjualan konsinyasi mengalami laba atau rugi tidak dapat mengetahui dengan jelas karena apakah kerjasama dalam penjualan konsinyasi memberikan laba atau malah kerugian, dikarenakan pencatatannya tidak dipisahkan dengan penjualan secara reguler.

Penjualan konsinyasi bisa menjadi pilihan yang efektif agar penjualan barang meningkat disisi lain menekan biaya promosi produk serta dianggap mampu memberikan keuntungan pada pihak-pihak yang bekerja sama. Akan tetapi perusahaan selaku pengamanat harus tetap membuat strategi penjualan harus mampu mengambil tindakan ketika ada celah dalam persaingan dagang dengan kompetitor, sehingga perusahaan mampu terus berkembang.

B. Saran

Buku ini diharapkan dapat menjadi referensi dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada pelaku usaha, khususnya kepada pelaku usaha baru yang sedang mencari inovasi sarana penjualan selain penjualan regular untuk meningkatkan omzetnya. Buku ini bermanfaat sebagai pedoman bagi pelaku usaha pemula maupun yang sudah menjalankan penjualan konsinyasi itu sendiri. Dan penulis berharap kritik dan saran yang membangun agar kedepannya semakin lebih baik.