

ABSTRAK

Setiap badan usaha selalu berusaha mencapai laba yang optimal. Salah satu cara yang biasanya dilakukan yaitu menaikkan volume penjualan. Dari berbagai jenis penjualan, penjualan konsinyasi (penjualan titipan) tidak menanggung risiko jika barang tersebut tidak laku. Keuntungan dari penjualan konsinyasi ini yaitu jika konsinyi mengalami kebangkrutan maka barang konsinyasi tidak ikut disita karena hak kepemilikannya masih berada di pihak konsinyor.

Konsinyi memperoleh pendapatan komisi dari konsinyor sebagai imbalan atas usahanya dalam menjual barang konsinyasi. Pada pembelian biasa (tunai dan kredit), pendapatan komisi ini sama seperti laba kotor penjualan. Salah satu yang membedakan pembelian konsinyasi dengan pembelian biasa (tunai dan kredit) yaitu semua biaya yang berhubungan dengan konsinyasi ditanggung oleh konsinyor.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi konsinyasi di Toko "X" meliputi bagaimana pengakuan, pengukuran dan pelaporan atas transaksi konsinyasi. Fokus utama skripsi ini yaitu membandingkan pendapatan komisi dari penjualan konsinyasi dengan laba kotor penjualan biasa (tunai dan kredit) yang mendukung pengambilan keputusan Toko "X" untuk tetap meneruskan pembelian konsinyasi atau hanya melakukan pembelian biasa (tunai dan kredit) seperti yang sudah dilakukan dahulu.