

**MAKNA PENJUALAN KONSINYASI BAGI PENINGKATKAN  
LABA *CONSIGNEE*  
(Studi pada beberapa toko oleh-oleh di Sanan sentra industri  
tempe & keripik tempe)**

**SKRIPSI**

*Untuk Memenuhi Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi<sup>\*</sup>*



**Disusun oleh:**

**LUTHFIANA KALTSUM**

**Nomor Pokok : A.2016.1.33788**

**Jurusan : Akuntansi**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)  
MALANGKUCUWARA  
MALANG  
2020**

**MAKNA PENJUALAN KONSINYASI BAGI PENINGKATKAN  
LABA *CONSIGNEE*  
(Studi pada beberapa toko oleh-oleh di Sanan sentra industri  
tempe & keripik tempe)**

**SKRIPSI**

*Untuk Memenuhi Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi<sup>\*</sup>)*



Oleh:

**Luthfiana Kaltsum**

A.2016.1.33788

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)  
MALANGKUCUWARA  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
MALANG  
2020**

# LEMBAR PENGESAHAN

## SKRIPSI

MAKNA PENJUALAN KONSINYASI BAGI PENINGKATAN LABA CONSIGNEE ( STUDI PADA  
BEBERAPA TOKO OLEH OLEH DI SANAN SENTRA INDUSTRI TEMPE DAN KERIPIK TEMPE )

Oleh :

LUTHFIANA KALTSUM

A.2016.1.33788

Telah dipertahankan di depan dosen penguji pada tanggal

14 Februari 2020 dan dinyatakan LULUS

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

SUGENG HARIADI, SE, MM, Ak, CA

Mengetahui,

Ketua STIE Malangkuçwara



Drs. BUNYAMIN, M.M., Ph.D  
NIK 202.710.182

# LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini dapat dibatalkan secara diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU nomor 20 tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 06 Februari 2020

Mahasiswa



Luthfiana Kaltsum

NPK : A.2016.1.33788



# LEMBAR BUKTI RISET



PAGUYUBAN SENTRA INDUSTRI KERIPIK DAN TEMPE

**SANAN**

Sekretariat : Jl. Sanan III No 132 Malang Jawa Timur Indonesia

Telp : 085755339915 / 081559632090

NOMOR AHU-0008291.AH.01.07.TAHUN 2017

## SURAT KETERANGAN

Nomor : 057/P.Int/I /2020

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M. Arif Sofyan Hadi  
Jabatan : Ketua Paguyuban Sentra Industri  
Keripik dan Tempe Sanan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : Luthfiana Kaltsum  
NIM : A.20161.33788  
Jurusan/Fakultas : Akuntansi  
STIE MALANGKUCEWARA

Telah melakukan Penelitian di Paguyuban Sentra Industri Keripik dan Tempe "SANAN" sejak tanggal 1 Januari 2020 sampai dengan tanggal 31 Januari 2020.

Demikian Surat keterangan ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 01 Februari 2020

Ketua Paguyuban Sentra Industri  
Keripik dan Tempe Sanan



*M. Arif Sofyan Hadi*  
M. Arif Sofyan Hadi

## UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur hanya kepada Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya yang tak berkesudahan akhirnya saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul: “Makna Penjualan Konsinyasi Bagi Peningkatan Laba Consignee (Studi pada beberapa toko oleh-oleh di Sanan Sentra Industri Tempe & Keripik Tempe)”.

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di STIE Malangkuçęwara Malang.

Terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari partisipasi dan bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan kali ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT atas karunia, rahmat dan atas izin-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Suropto dan Ibu Haryati selaku orang tua saya yang tidak henti-hentinya telah mendorong peneliti baik dengan materil, non-materil dan doa. Juga mendampingi serta menyemangati peneliti.
3. Sahabat kos bidadari saya tercinta Santy, Denik, Risma, mba Della, Bunga, Inge, dan Grace yang selalu mendukung dalam doa juga memberikan semangat tanpa batas.
4. Sahabat cantik saya tercinta Mifta, Lidya, dan Tizet yang selalu dalam doa juga memberikan semangat tanpa batas.
5. Bapak Drs. Bunyamin, MM, Ph.D selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkuçęwara Malang.
6. Ibu Rr. Widanarni Pudjiastuti, Dra., SE, M.M. selaku ketua program studi akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkuçęwara Malang.
7. Bapak Sugeng Hariadi, SE. Ak. MM. CA selaku dosen pembimbing yang selama ini telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan dan banyak pengarahan dalam penyusunan penulisan tugas akhir ini sampai selesai.

8. Bapak Drs. Bunyamin, MM, Ph.D , Ibu Darti Djuhari, Dra, M.Si., Ibu Muniroh,SE, Ak.M.M. ,CA., dan Ibu Sri Yati, Dra,M.M. selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan terhadap skripsi saya.
9. Bapak Moch. Arif Sofyan Hadi selaku ketua paguyuban Sentra Industri Keripik dan Tempe Sanan dan Bapak Syaiful Bakri, SE selaku sekertaris yang telah banyak membantu dan memberikan izin kepada meneliti di kampung Sanan.
10. Bapak dan Ibu pemilik toko oleh-oleh di kampung Sanan yang telah memberikan waktu dan informasi sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.

Malang, 24 Februari 2020

Penulis

Luthfiana Kaltsum

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengungkap proses penjualan konsinyasi terhadap peningkatan laba *consignee*. Objek dari penelitian ini adalah toko oleh-oleh dan lokasi penelitian berada di Sanan kelurahan Purwantoro kecamatan Blimbing Malang. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang didasarkan pada paradigma fenomenologi. Metode yang digunakan untuk memperoleh data adalah wawancara secara mendalam, observasi dan dokumentasi kepada beberapa informan yaitu pemilik toko oleh-oleh yang terdapat di Sanan. Teknik yang digunakan dalam menganalisis data pada penelitian ini adalah teknik *interpretative phenomenological analysis*. Hasil dari penelitian ini adalah toko oleh-oleh di Sanan yang berskala menengah sudah memisahkan laba penjualan konsinyasi secara tersendiri, sehingga dapat mengetahui pendapatan penjualan bersih secara pasti yang didapat perbulannya. Penjualan konsinyasi terbentuk dari aktivitas penjualan yang terus berkembang. Yang bertujuan untuk memperlengkap dan penunjang produk penjualan di toko oleh-oleh. Penjualan konsinyasi telah sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak seperti penentuan harga, jumlah komisi yang diberikan, dan waktu retur penjualan. Hasil wawancara dengan beberapa informan dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan konsinyasi berpengaruh dalam peningkatan laba pihak *consignee*.

Kata Kunci : Penjualan Konsinyasi, Laba, *Consignee*



## ***ABSTRACT***

This study aims to find out the process of selling consignment to increase consignee profits. The object of this research is a gift shop and the research location is in Sanan, Purwatoro, Blimbing, Malang. This type of research used in this study is a qualitative approach based on the phenomenology paradigm. The method used to obtain data is in-depth interviews, observations and documentation to several informants, namely the souvenir shop owner found in Sanan. The technique used in analyzing data in this study is interpretive phenomenological analysis. The results of this study are souvenir shops in Sanan which are on a medium scale separating consignment sales profits separately, so they can know the exact net sales revenue that they get monthly. Consignment sales are formed from growing sales activities. Which aims to equip and support sales products in the gift shop. The consignment sale is in accordance with the agreement of the two parties such as determining the price, the amount of commission given, and the time of sale returns. The results of interviews with several informants can be concluded that the sale of consignment affects the increase in consignee profits.

Keywords: Consignment Sales, Profit, Consignee

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur hanya kepada Allah SWT oleh karena rahmat, izin dan karunia-Nya penulis dapat menyajikan skripsi yang berjudul “MAKNA PENJUALAN KONSINYASI BAGI PENINGKATAN LABA *CONSIGNEE* (Studi pada beberapa toko oleh-oleh di Sanan Sentra Industri Tempe & Keripik Tempe)”.

Skripsi ini disusun guna melengkapi persyaratan untuk mendapatkan Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkuçeçwara Malang.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang penulis miliki, meskipun telah mengerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi penulis menyadari masih banyaknya kekurangan dalam penyajian tulisan di skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, 24 Februari 2020

Penulis

Luthfiana Kaltsum

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Lembar Pengesahan .....	ii
Lembar Pernyataan Orisinalitas.....	iii
Lembar Bukti Riset.....	iv
Lembar Riwayat Hidup.....	v
Ucapan Terima Kasih .....	vi
Abstrak .....	viii
Abstract .....	ix
Kata Pengantar .....	x
Daftar Isi .....	xi
Daftar Tabel .....	xiii
Daftar Gambar .....	ivx
Daftar Lampiran.....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Fokus Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	3
1.4.1 Secara Teoritis .....	3
1.4.2 Secara Praktis.....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
2.1 Tinjauan Teori .....	5
2.1.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi .....	5
2.1.2 Karakteristik Konsinyasi.....	6
2.1.3 Keuntungan Penjualan Konsinyasi.....	6
2.1.4 Kekurangan Penjualan Konsinyasi .....	8
2.1.5 Akuntansi untuk Penjualan Konsinyasi .....	9
2.1.6 Pengertian Laba .....	11
2.1.7 Jenis-Jenis Laba.....	12

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	13
2.3 Kerangka Berpikir.....	16
BAB III METODE PENELITIAN.....	18
3.1 Jenis Penelitian.....	18
3.2 Informan dan Situs Penelitian.....	18
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	20
3.4 Teknik Analisis Data.....	21
BAB IV PEMBAHASAN.....	23
4.1 Deskripsi Situs Penelitian.....	23
4.1.1 Sejarah Kampung Sanan.....	23
4.1.2 Sejarah Paguyuban Sanan Sentra Industri Keripik Dan Tempe.....	24
4.1.3 Visi dan Misi Paguyuban.....	25
4.1.4 Struktur Organisasi Paguyuban.....	26
4.2 Informan Penelitian.....	27
4.3 Temuan Penelitian.....	31
4.4 Pembahasan.....	36
BAB V KESIMPULAN.....	50
5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Kontribusi Penelitian.....	50
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	51
5.4 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA.....	53
LAMPIRAN.....	55

## DAFTAR TABEL

2.2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	14
3.2.1 Informan Penelitian	19
4.2.1 Data Informan	27
4.2.2 Informan Penelitian	29
4.2.3 Identitas Informan Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin	30
4.2.4 Identitas Informan Penelitian Berdasarkan Umur	30
4.4.1 Awal Tahun Pendirian Usaha	36
4.4.2 Modal Awal Pendirian Usaha	36
4.4.3 Produk yang di Produksi Sendiri Oleh <i>Consignee</i>	37
4.4.4 Produk Konsinyasi yang Ada di Toko	38
4.4.5 Pencatatan Khusus Konsinyasi	39
4.4.6 Pengaruh Penjualan Konsinyasi Terhadap Peningkatan Laba	40
4.4.7 Pemberian Penjelasan Rinci Mengenai Produk	41
4.4.8 Perjanjian Tertulis atau Lisan antara <i>Consignee</i> dan <i>Consignor</i>	41
4.4.9 Pemberian Tester Pada Saat Penawaran Produk	42
4.4.10 Penentuan Harga Jual Produk	42
4.4.11 Persentase Besarnya Biaya Komisi Yang Disepakati	43
4.4.12 Waktu Pembayaran Hasil Penjualan	44
4.4.13 Cara Pembayaran Hasil Penjualan	44
4.4.14 Persaingan Produk Sejenis	45
4.4.15 Penundaan Pembayaran Hasil Penjualan Produk Konsinyasi	45
4.4.16 Laba Pendapatan Dari Hasil Penjualan Konsinyasi	46
4.4.17 Pendapatan Penjualan Toko Per Hari	47

## **DAFTAR GAMBAR**

2.3.1 Kerangka Berpikir	17
4.1.1 Kampung Sanan	23
4.1.4 Struktur Organisasi Paguyuban	26

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran-1 Scan Kartu Bimbingan Skripsi BAB I-III	55
Lampiran-2 Pertanyaan-pertanyaan wawancara	59
Lampiran-3 Transkrip wawancara	60
Lampiran-4 Dokumentasi dengan informan	69