

ABSTRAKSI

Perkembangan perekonomian Indonesia yang semakin memburuk akhir-akhir ini, yang ditandai dengan semakin melemahnya nilai mata uang negara kita sehingga menyebabkan turunnya daya beli masyarakat dan semakin maraknya aksi-aksi kerusuhan di berbagai kota. Hal tersebut menyebabkan banyak badan usaha yang mengalami kesulitan, terutama dalam memasarkan barang-barang hasil produksi mereka. Para pengusaha berusaha untuk mempertahankan keberadaan bisnis mereka dengan jalan berusaha menggairahkan kembali kegiatan perdagangan yang sebelumnya sangat menjanjikan di negara ini.

Dengan semakin kompleksnya kegiatan perdagangan yang ada, maka teknik-teknik perdagangan dan pencatatannya juga semakin berkembang, demikian pula dengan teknik dalam menjual barang. Dan saat ini telah bermunculan berbagai macam teknik penjualan, seperti teknik penjualan titipan, waralaba, cicilan, dan lain sebagainya.

Penjualan titipan (konsinyasi) adalah sistem penjualan yang didasarkan atas suatu perjanjian yang melibatkan dua pihak, yaitu pihak *consignor*, sebagai pihak yang memiliki hak atas barang-barang dagangan dan dititipkan kepada pihak lain untuk dijual, dan pihak *consignee*, yaitu pihak yang bertindak sebagai agen penjual yang mengusahakan penjualan barang-barang tersebut. Barang secara fisik berada di tangan *consignee* tetapi hak kepemilikan barang tetap berada ditangan *consignor*. oleh karena itu barang yang dikonsinyasikan maupun kewajiban atas barang tersebut tidak dilaporkan dalam laporan keuangan *consignee*. *Consignor* tetap menahan hak kepemilikan atas barang yang dikonsinyasikan sampai barang tersebut laku dijual oleh *consignee* kepada pihak ketiga, pada saat itu hak kepemilikan beralih kepada pembeli terakhir. Sedangkan barang-barang konsinyasi yang ada pada *consignee* yang belum terjual harus dicantumkan dalam laporan keuangan *consignor* sebagai sediaan akhir. Barang-barang tersebut dapat dicatat secara terpisah atau dapat pula digabungkan dengan sediaan barang dagangan lainnya pada neraca.

Consignee akan menerima komisi dari pihak *consignor* atas penjualan barang-barang yang dikonsinyasikan. Besarnya komisi, perhitungan besarnya komisi, bagaimana sistem pembayaran, aturan-aturan serta syarat-syarat yang lain diatur dalam perjanjian konsinyasi.

Keuntungan yang diterima oleh pihak *consignor* dari penggunaan sistem ini adalah kemungkinan untuk memperoleh daerah pemasaran yang lebih luas, terutama untuk produk-produk baru, dan pengendalian harga jual barang kepada konsumen. Sedangkan keuntungan bagi pihak *consignee* adalah *consignee* terlepas dari risiko kegagalan menjual barang, fluktuasi harga, penjualan yang merugi, dan kebutuhan akan modal kerja berkurang.

PT "X" adalah suatu badan usaha swasta nasional yang berbentuk perseroan terbatas dan berlokasi di Surabaya. Badan usaha ini bergerak di bidang industri garmen yang memproduksi pakaian jadi dalam berbagai bentuk dan ukuran. Ada dua macam sistem penjualan yang digunakan oleh PT "X", yaitu sistem penjualan konsinyasi dan sistem penjualan putus. Pada sistem putus terbagi lagi menjadi dua jenis, yaitu sistem open dan sistem pesanan. Badan usaha ini menggunakan sistem penjualan secara konsinyasi sebagai suatu alat untuk mendapatkan daerah pemasaran yang lebih luas.

PT "X" melakukan pencatatan transaksi penjualan konsinyasi yang tidak sesuai dengan aturan-aturan akuntansi yang berlaku umum. Badan usaha tidak membedakan pencatatan transaksi penjualan ini dengan transaksi penjualan biasa, walaupun praktek penjualan yang dilakukan adalah penjualan secara konsinyasi. Pencatatan transaksi konsinyasi dilakukan dengan menambahkan akun piutang dagang (debit) dan menambahkan akun penjualan (kredit). Sistem pencatatan sediaan yang dianut oleh PT "X" adalah sistem pencatatan sediaan perpetual, sehingga pada saat badan usaha melakukan pengiriman barang dagangan kepada *consignee*, pada saat itu pula badan usaha langsung mengurangi sediaan barang sesuai dengan jumlah barang yang dikirimkan ke *consignee* dan mengakui adanya beban pokok penjualan.

Dengan disamakannya pencatatan tersebut, maka badan usaha telah salah dalam mengakui saat terjadinya penjualan. hal tersebut membawa dampak pada kesalahan pengakuan pendapatan badan usaha. Pada akhirnya laporan keuangan yang disajikan juga menjadi tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Laporan keuangan yang disajikan menampilkan jumlah penjualan dan pendapatan yang terlalu besar, dan jumlah sediaan yang terlalu kecil pada periode laporan keuangan yang bersangkutan.