

ABSTRAKSI

Pinjaman bank yang masih dominan untuk mencukupi kebutuhan modal kerja ternyata menjadi penghambat ekspansi para pengusaha untuk memperluas usahanya karena dengan tingginya tingkat suku bunga pinjaman atau kredit dari bank maka para pengusaha berusaha mengurangi kebutuhan modal kerjanya.

Salah satu jalan keluarnya adalah dengan menggunakan metode penjualan konsinyasi. Konsinyasi adalah perjanjian di antara 2 pihak, yaitu pihak yang memiliki barang yang disebut konsinyor (*consignor*) dengan pihak yang mengusahakan penjualan barang yang disebut konsinyi (*consignee*). Pihak konsinyor akan mengirimkan barang konsinyasi kepada pihak konsinyi tetapi hak atas barang-barang tersebut tetap berada di tangan konsinyor sampai barang-barang tersebut terjual kepada pihak ketiga. Pihak konsinyi akan menerima komisi dari pihak konsinyor atas penjualan barang-barang yang dikonsinyasikannya.

Keuntungan yang diterima oleh pihak konsinyor dari sistem penjualan konsinyasi adalah kemungkinan untuk memperoleh daerah pemasaran yang lebih luas, konsinyor dapat mengendalikan harga jual barang dan konsinyor berhak untuk mengambil kembali barang-barang yang belum terjual kepada pihak ketiga.

Sedangkan keuntungan yang diterima oleh pihak konsinyi adalah pihak konsinyi dapat terlepas dari risiko kegagalan menjual barang dan berkurangnya kebutuhan modal kerja bagi konsinyi karena pihak konsinyi tidak perlu melakukan pembayaran apapun atas barang konsinyasi sampai barang laku terjual.

PT "X" adalah suatu badan usaha yang bergerak di bidang industri alat-alat pembersih rumah tangga. Ada 2 macam sistem penjualan yang digunakan oleh PT "X", yaitu sistem penjualan putus (tunai dan kredit) dan sistem penjualan konsinyasi.

PT "X" menyamakan pencatatan akuntansi untuk penjualan konsinyasi dengan penjualan biasa. Sistem pencatatan sediaan yang dianut oleh PT "X" adalah sistem pencatatan sediaan *perpetual*. Setiap ada pengiriman barang konsinyasi kepada konsinyi akan dicatat oleh badan usaha sebagai penjualan dan mendebet akun piutang dagang. Selain itu badan usaha juga langsung mengurangi jumlah sediaan dan mengakui adanya beban pokok penjualan.

Penjualan konsinyasi seharusnya baru diakui jika konsinyi sudah menjual barang konsinyasi kepada pihak ketiga. Barang yang sudah dikirim ke konsinyi tetapi belum terjual kepada pihak ketiga masih

merupakan sediaan bagi PT “X”.

Dengan disamakannya pencatatan tersebut, maka PT “X” telah salah dalam mengakui saat terjadinya penjualan. Akibatnya penjualan yang diakui badan usaha menjadi lebih besar dari penjualan yang seharusnya terjadi dan akhirnya pendapatan yang diakui oleh badan usaha juga tidak benar. Selain itu jumlah sediaan yang diakui badan usaha menjadi lebih kecil dari yang sebenarnya. Pada akhirnya laporan keuangan yang disajikan menjadi tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

