

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi pada kios-kios di Kelurahan Oesapa, Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur. Penjualan konsinyasi merupakan bentuk perjanjian bisnis antara pemilik barang (consignor) dan pihak penjual (consignee), di mana barang dititipkan untuk dijual kepada pihak ketiga tanpa adanya transfer kepemilikan hingga barang tersebut terjual. Model ini memberikan keuntungan berupa perluasan pasar bagi consignor dan pengurangan risiko permodalan bagi consignee.

Latar belakang penelitian ini didasarkan pada realitas bahwa banyak kios di Kelurahan Oesapa yang mengandalkan sistem penjualan konsinyasi untuk memenuhi kebutuhan stok produk mereka. Keterbatasan modal menjadi salah satu faktor utama yang mendorong penerapan sistem ini. Namun, kurangnya pemahaman tentang perlakuan akuntansi konsinyasi dapat mengakibatkan kesalahan pencatatan, yang pada akhirnya mempengaruhi keakuratan laporan keuangan dan pengambilan keputusan bisnis.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Sampel terdiri dari lima kios yang dipilih secara acak berdasarkan kriteria tertentu, seperti lokasi di Kelurahan Oesapa, keterlibatan dalam penjualan konsinyasi, dan kesediaan memberikan informasi. Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif

Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar kios telah memisahkan pencatatan penjualan konsinyasi dari penjualan reguler. Pemisahan ini dilakukan baik secara manual menggunakan buku catatan terpisah maupun dengan pemberian kode khusus pada barang konsinyasi. Pengakuan pendapatan umumnya dilakukan pada saat barang terjual dan pembayaran diterima dari pihak consignor. Tantangan yang dihadapi meliputi ketidakpastian waktu penjualan, pengelolaan stok yang memerlukan ketelitian tinggi, serta kebutuhan akan pencatatan yang akurat dan terstandarisasi.

Temuan penelitian juga mengidentifikasi bahwa komunikasi yang baik antara consignor dan consignee menjadi kunci keberhasilan dalam penerapan sistem konsinyasi. Kesalahan dalam pencatatan atau keterlambatan pelaporan dapat mempengaruhi transparansi dan kepercayaan antara kedua pihak. Selain itu, adanya persaingan antara barang konsinyasi dan barang milik sendiri menuntut adanya strategi penjualan yang tepat agar tidak terjadi kanibalisasi penjualan.

Kesimpulan penelitian ini adalah bahwa penerapan perlakuan akuntansi penjualan konsinyasi yang baik memerlukan: (1) pemisahan yang jelas antara pencatatan barang konsinyasi dan barang milik sendiri, (2) prosedur pengakuan pendapatan yang sesuai dengan PSAK 72, (3) sistem pelaporan yang tepat waktu dan akurat, serta (4) komunikasi dan koordinasi yang efektif antara pihak consignor dan consignee. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan praktis

bagi pelaku UMKM, khususnya pemilik kios, dalam meningkatkan akuntabilitas dan transparansi laporan keuangan mereka.

Penelitian ini juga memberikan kontribusi akademis berupa pengayaan literatur terkait praktik akuntansi penjualan konsinyasi dalam konteks usaha kecil di daerah perkotaan. Dengan memahami karakteristik lokal, hasil penelitian ini relevan untuk dikembangkan lebih lanjut pada penelitian-penelitian berikutnya. Selain itu, implikasi praktis dari penelitian ini dapat membantu pelaku usaha dalam merancang sistem pencatatan yang sederhana namun efektif, sehingga meminimalisir risiko kesalahan dan meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha.

Diharapkan penelitian ini mampu mendorong kesadaran pelaku UMKM akan pentingnya pencatatan keuangan yang sesuai standar, terutama dalam transaksi penjualan konsinyasi.

Kata kunci: Akuntansi, Penjualan Konsinyasi, Pengakuan Pendapatan, Kios, UMKM.