

Pendampingan UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi

Avi Sunani^{*1}, Moch Bisryi Effendi²

¹Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia

²Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya, Indonesia

*e-mail: avi.ak@upnjatim.ac.id¹, bisryi@perbanas.ac.id²

Abstrak

Masalah yang dihadapi oleh mitra UMKM Toko Dias di Jagir, Wonokromo, Surabaya, Jawa Timur yaitu belum mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi yang sesuai dengan standar akuntansi. Dalam rangka membantu mitra mengatasi masalah tersebut, aktivitas yang dilakukan yaitu memberikan pendampingan kepada mitra UMKM Toko Dias agar mampu meningkatkan kemampuan dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi. Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pendampingan, diskusi, dan umpan balik kepada mitra. Hasil akhir yang didapatkan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah mitra UMKM telah mampu menyusun dan menerapkan laporan penjualan konsinyasi secara tersistem menggunakan Microsoft word. Berdasarkan kegiatan pendampingan yang telah dilakukan baik secara offline maupun online, dapat disimpulkan bahwa mitra telah mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi secara manual dan tersistem. Output lain dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu berupa publikasi di jurnal nasional.

Kata kunci: Laporan Penjualan Konsinyasi, Pendampingan, UMKM

Abstract

The problem of partners SMEs Toko Dias, in Jagir Wonokromo, Surabaya, East Java, is that there are no structured consignment sales report that are in accordance with accounting standards. In order to help solve the problem, the planned activity that will be carried out is to provide assistance to the partners of the SMEs Toko Dias by increasing consignment sales report preparation capabilities. The implementation of this community service program uses the method of mentoring, discussion, and feedback to partners. The final result to be achieved in this community service activity is the existence of the ability of SMEs to prepare and apply a system-based consignment sales report using Microsoft word. Based on the activities we have carried out both offline and online, it could be concluded that the partners have periodically applied consignment sales report both manually and systemically. While other output from this activity are publications in the National Journal.

Keywords: Assistance, Consignment Sales Report, SMEs

1. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi sekarang ini, terutama di Indonesia, persaingan antara UMKM semakin ketat, baik dalam bidang *home industry*, jasa maupun perdagangan. Keberadaan UMKM yang tersebar di seluruh penjuru Indonesia bisa menjadi salah satu pendorong dalam pemulihan ekonomi di Indonesia di era *new normal* ini. Jumlah UMKM di Indonesia tidaklah sedikit, menurut BPS (Badan Pusat Statistik) jumlah UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia hingga 64 juta dan menjadi 99,9 persen usaha yang bergerak menopang perekonomian di Indonesia (Soleha, 2020). UMKM diwajibkan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang kondusif dan mampu menggerakkan roda pembangunan dan mempersiapkan diri menuju kemandirian. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menentukan sistem pemasaran yang tepat untuk produk yang dijual oleh perusahaan guna meningkatkan jumlah penjualan. Terdapat banyak cara yang dapat di gunakan untuk meningkatkan jumlah penjualan baik berupa penjualan tunai, kredit, anggsuran ataupun konsinyasi.

Penjualan konsinyasi dapat diartikan sebagai pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan

keuntungan berupa komisi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Hak milik dari barang tetap masih berada pada pemilik sampai barang tersebut terjual. Hak milik baru berpindah tangan jika barang tersebut telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya, pada saat ini pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, sebaliknya komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi tersebut. Syarat-syarat penjualan konsinyasi biasanya diatur antara pengamanat dengan komisioner dalam kontrak perjanjian penjualan konsinyasi (Beams dan Jusuf, 2016). Menurut Handayani (2018), potensi hasil penjualan barang konsinyasi meningkat jika penjual memasarkan barang konsinyasi dengan tingkat volume yang tinggi, dan dengan peningkatan penjualan barang konsinyasi tersebut berpengaruh baik pada kelancaran pembayaran barang konsinyasi.

UMKM Toko Dias yang berada di Jagir Wonokromo Surabaya merupakan komisioner yang menjualkan kerupuk upil yang dititipkan oleh Ibu Sari. UMKM Toko Dias memiliki perjanjian konsinyasi dengan Ibu Sari selaku pengamanat. Perjanjian konsinyasi tersebut diantaranya:

- a. Dalam seminggu Ibu Sari mengirim barang konsinyasi sebanyak 150 bungkus kerupuk upil yang dijual dengan harga Rp. 6.000 per bungkus dan Harga Pokok Rp. 4.000 per bungkus.
- b. UMKM Toko Dias akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 1.000/Bungkus
- c. UMKM Toko Dias telah mengeluarkan biaya untuk plastik kresek sebesar Rp. 100/pcs

Semua biaya yang dikeluarkan ditanggung oleh Ibu Sari selaku Pengamanat dan kewajiban UMKM Toko Dias sebagai Komisioner yaitu membuat Laporan penjualan untuk perhitungan dalam satu minggu. Akan tetapi, UMKM Toko Dias memiliki permasalahan yakni kesulitan dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi yang sesuai standar keuangan akuntansi. Selama ini UMKM Toko Dias belum melakukan pencatatan terkait penjualan konsinyasi kerupuk upil yang dititipkan oleh Ibu Sari. Berdasarkan analisis situasi tersebut, maka tim pengabdian masyarakat bermaksud membantu mitra untuk mendampingi mitra UMKM Toko Dias dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi kerupuk upil. Melalui penyusunan laporan keuangan dan pencatatan akuntansi dapat dijadikan tolak ukur kinerja keuangan dan kondisi UMKM dalam periode tertentu. Pada akhirnya, informasi dari laporan keuangan akan dimanfaatkan sebagai perbandingan kinerja dari satu waktu dengan waktu lainnya (Rayyani *et al.*, 2020).



Gambar 1. Profil UMKM Toko Dias (Komisioner)

2. METODE

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pendampingan, diskusi, dan umpan balik kepada mitra. Pendampingan dihususkan di bidang pembuatan laporan penjualan konsinyasi. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan dan Indikator Capaian

No.	Jenis Kegiatan	Keterangan	Indikator Capaian
1.	Berkoordinasi	Berkoordinasi dengan Mitra	Adanya persetujuan dari Mitra
2.	Pendampingan	Melaksanakan pendampingan dalam mendesain model laporan penjualan konsinyasi	Kegiatan yang didokumentasikan dan dilaksanakan secara <i>online</i> dan <i>offline</i>
3.	Memberikan kepada Mitra	Sarana Membuatkan contoh desain model laporan penjualan konsinyasi untuk mitra	Adanya desain model laporan penjualan konsinyasi yang digunakan
4.	Umpan Balik	Memberikan umpan balik dari hasil pendampingan	Perkembangan dari pendampingan pertama (didokumentasikan berupa hasil laporan keuangan)
5.	Laporan Kemajuan	Menyiapkan laporan kemajuan	Laporan kemajuan
6.	Pendampingan Ulang	Melaksanakan pendampingan ulang untuk memantau hasil dalam pembuatan laporan penjualan konsinyasi (secara <i>online</i> dan <i>offline</i>)	Kegiatan ke UMKM Toko Dias dan tim memberikan beberapa materi terkait laporan penjualan konsinyasi dan memperdalam pendampingan sebelumnya (didokumentasikan secara <i>online</i> dan <i>offline</i>)
7.	Menyiapkan Draft	Menyiapkan draft untuk artikel publikasi	Draft Artikel
8.	Publikasi	Publikasi pada Jurnal	Publikasi
9.	Pelaporan	Pelaporan hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat	Laporan Kegiatan (Jurnal)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan jadwal kegiatan pengabdian masyarakat yang telah di rencanakan, tim pengabdian masyarakat telah melaksanakan pendampingan pertama pada Sabtu, 2 April 2022 dari mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 13.00 WIB. Kegiatan yang dilakukan adalah melakukan pendampingan dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara online melalui media WA Group, zoom meeting dan offline ke UMKM toko Dias. Kemudian, tim melanjutkan pendampingan kedua dengan memantau hasil dari pendampingan pertama. Hasil dari pendampingan adalah bahwa UMKM Toko Dias mencoba membuat laporan penjualan konsinyasi menggunakan Microsoft word. Gambar 2 dan Gambar 3 merupakan foto atau dokumentasi saat dilakukan pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi.



Gambar 2. Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi secara *offline*

No	Keterangan	Debet	Kredit
1.	Mencatat Pengiriman Barang Tidak di jurnal tapi hanya Memo "Diterima 150 bks Kerupuk Upil, harga jual Rp 6.000, HPP Rp.4.000, Komisi Rp. 1.000/bks"		
2.	Mencatat Biaya Kemasan Brg Konsinyasi Masuk – Plastik Kresek Kas	Rp. 15.000	Rp. 15.000
3.	Mencatat Penjualan Barang Kas Brg Konsinyasi Masuk – Penjualan Brg Konsinyasi Masuk – Komisi	Rp. 900.000 Rp. 150.000	Rp. 900.000

Gambar 3. Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi secara online

Gambar 4 berikut ini menunjukkan laporan penjualan konsinyasi yang telah disusun oleh mitra UMKM Toko Dias melalui proses pendampingan.

LAPORAN PENJUALAN Periode 23 April s/d 30 April 2022 Nama barang : Keupuk Upil Jumlah : 150 unit Pengamanat : Ibu Sari Komisioner : UMKM Toko Dias		BARANG KONSINYASI 30 April 2022
Keterangan	Jumlah (Rp)	
Penjualan 150 bks @ Rp 6.000	900.000	
Macam-macam Biaya:		
Plastik Kresek 150 x Rp100	Rp15.000	
Komisi Rp1.000/bks	Rp150.000	(165.000)
Saldo yang belum dibayar.....		735.000
Catatan: Saldo barang konsinyasi: NIHIL		

Gambar 4. Laporan Penjualan (Buku Komisioner)

Proses pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi menggunakan dua metode pencatatan jurnal, yaitu metode terpisah dan metode gabungan seperti terlihat dalam Tabel 2 dan Tabel 3 berikut ini.

Tabel 2. Pencatatan Jurnal Bagi Komisioner (Metode Terpisah)

No	Keterangan	Debet	Kredit
1.	Mencatat Pengiriman Barang Tidak di jurnal tapi hanya Memo "Diterima 150 bks Kerupuk Upil, harga jual Rp 6.000, HPP Rp.4.000, Komisi Rp. 1.000/bks"		
2.	Mencatat Biaya Kemasan Brg Konsinyasi Masuk – Plastik Kresek Kas	Rp. 15.000	Rp. 15.000
3.	Mencatat Penjualan Barang Kas Brg Konsinyasi Masuk – Penjualan Brg Konsinyasi Masuk – Komisi Pendapatan Komisi Brg Konsinyasi Masuk – Pengiriman uang Utang – Ibu Sari	Rp. 900.000 Rp. 150.000 Rp. 735.000	Rp. 900.000 Rp. 150.000 Rp. 735.000
4.	Mencatat Pengiriman Hasil Penjualan Utang – Ibu Sari Kas	Rp. 735.000	Rp. 735.000
5.	Mencatat Jurnal Penutupan Pendapatan Komisi Laba Konsinyasi Laba Konsinyasi Ikhtisar L/R	Rp. 150.000 Rp. 150.000	Rp. 150.000 Rp. 150.000

Tabel 3. Pencatatan Jurnal Bagi Komisioner (Metode Gabungan)

No	Keterangan	Debet	Kredit
1.	Mencatat Pengiriman Barang Tidak dijurnal tapi hanya Memo "Diterima 150 bks Kerupuk Upil, harga jual Rp 6.000, Komisi Rp. 1.000/bks"		
2.	Mencatat Biaya Kemasan Utang – Ibu Sari Kas	Rp. 15.000	Rp. 15.000
3.	Mencatat Penjualan Barang Kas Penjualan Pembelian Utang – Ibu Sari	Rp. 900.000 Rp. 750.000	 Rp. 900.000 Rp 750.000
4.	Mencatat Pengiriman Hasil Penjualan Utang – Ibu Sari Kas	Rp. 735.000	Rp. 735.000
5.	Mencatat Jurnal Penutupan Penjualan Pembelian Ikhtisar L/R	Rp. 900.000	 Rp. 750.000 Rp. 150.000

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan sudah berhasil. Kegiatan pendampingan kepada mitra telah berjalan dengan baik sesuai dengan indikator capaian kegiatan (Tabel 1). Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra telah mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi secara mandiri menggunakan Microsoft word. Evaluasi lanjutan yang telah dilakukan menunjukkan bahwa mitra telah menyusun laporan penjualan konsinyasi produk kerupuk upik secara periodik (mingguan). Hal ini memudahkan mitra selaku (komisioner) dan juga Bu Sari (selaku pengamanat) dalam mengukur penjualan produk krupuk upil secara transparan dan terukur. Pelaporan keuangan yang dilakukan oleh UMKM ini juga akan membantu pengambilan keputusan ekonomi pelaku UMKM (Gustiawan, 2019).

4. KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan telah tercapai. Tim pengabdian masyarakat melaksanakannya sesuai dengan tahapan direncanakan pada awal kegiatan. Secara garis besar, mitra sudah membuat laporan penjualan konsinyasi menggunakan Microsoft word dan terstruktur. Namun, mereka tetap membutuhkan pendampingan lebih intensif lagi dengan memperhatikan kondisi yang akan datang agar pembuatan laporan penjualan konsinyasi secara sistem dapat tercapai maksimal. UMKM Toko Dias yang sudah menyusun laporan penjualan konsinyasi sesuai standar akuntansi keuangan mempunyai peluang dalam meningkatkan transparansi pencatatan penjualan konsinyasi yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing (Sulistiyani, *et al.* 2020). Pentingnya pencatatan dan pelaporan akuntansi bagi UMKM juga untuk memberikan informasi keuangan terutama diperuntukkan dalam pengajuan pinjaman perbankan (Damayanti dan Rompis, 2021).

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur dan Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya yang telah mendukung kegiatan pengabdian kepada masyarakat serta kepada tim mitra dari UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Beams, F.A. dan Jusuf, A. A. (2016). Akuntansi Keuangan Lanjutan di Indonesia. Prentice-Hall Inc. Salemba Empat Pearson Education Asia Pte. Ltd.
- Damayanti, R. dan Rompis, A. I. (2021). Penguatan Peran UMKM melalui Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan. *Magistrorum Et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 379-390.
- Gustiawan, H. (2019). Pengetahuan akuntansi pelaku usaha mikro kecil dan menengah terhadap laporan keuangan. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, 8(5), 55.
- Handayani, S. (2018). Analisis Potensi Hasil Penjualan terhadap Kelancaran Pembayaran Barang Konsinyasi pada Toko Pakaian PD. Pasar Tingkat Lamongan. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, 3(2), 863-872.
- Rayyani, W. O., Abdi, M. N., Winarsi, E., & Warda, W. (2020). Peningkatan daya saing umkm melalui optimalisasi penyusunan laporan keuangan. *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, 3(2), 97-105.
- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 Pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekombis*, 6(2), 165-178. 10.35308/ekombis.v6i2.2875.
- Sulistiyani., Pratama, A., dan Setiyanto. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 3 (2), 31-39.