

Submitted: April	Revised: Juni	Accepted: Oktober
------------------	---------------	-------------------

## **Pendampingan UMKM Frozen Melalui Sistem Penjualan Konsinyasi Guna Meningkatkan Potensi Penjualan dan Pembayaran**

**Avi Sunani<sup>1</sup>, Nanda Wahyu Indah Kirana<sup>2</sup>, Condro Widodo<sup>3</sup> Ika Chandra Lukitasari<sup>4</sup>,  
Lintang Putri Permatasari<sup>5</sup>**

[avi.ak@upnjatim.ac.id](mailto:avi.ak@upnjatim.ac.id)<sup>1</sup>, [nanda.wahyu.ak@upnjatim.ac.id](mailto:nanda.wahyu.ak@upnjatim.ac.id)<sup>2</sup>, [condro.widodo.ak@upnjatim.ac.id](mailto:condro.widodo.ak@upnjatim.ac.id)<sup>3</sup>,  
[21013010368@student.upnjatim.ac.id](mailto:21013010368@student.upnjatim.ac.id)<sup>4</sup>, [21013010221@student.upnjatim.ac.id](mailto:21013010221@student.upnjatim.ac.id)<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional  
"Veteran" Jawa Timur, Indonesia

**Abstrak:** Masalah yang dihadapi oleh mitra UMKM Frozen di industri rumahan di Kecamatan Rungkut, 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 Frozen 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 partner SMEs frozen, in the home industry Rungkut, Surabaya, East Java, is that there are no structured consignment sales reports 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 frozen, in the home industry Rungkut, 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. Other output from this activity is publications in the National Journal.

**Keywords :** Assistance, Consignment Sales Report, SMEs

### **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 *globalisasi ini*, UMKM-lah sebagai sektor ekonomi masyarakat kecil dengan skala lokal, sumber daya lokal dan proses produksi sederhana. Menurut data statistik dari Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia (2015) menunjukkan bahwa 99,9 persen didominasi oleh UMKM (Soleha, 2020). Keberadaan UMKM diharapkan menjadi bagian integral dalam perekonomian nasional, memiliki daya saing yang berbasis IPTEK, dan mampu meningkatkan kesejahteraan Masyarakat.

Penjualan konsinyasi dapat diartikan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi tertentu. Pemilik yang memiliki barang atau yang menitipkan barang disebut pengamanat (*consignor*), sedang pihak yang dititipi barang disebut komisioner (*consignee*). Bagi pengamanat barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan persyaratan tertentu biasa disebut sebagai barang-barang konsinyasi (*consignment out*), sedangkan bagi pihak penerima barang-barang ini disebut dengan barang-barang komisi (*consignment in*) (Beams dan Jusuf, 2016). Handayani (2018) dan Sunani & Effendi (2022) menemukan bahwa jika penjual menawarkan barang konsinyasi dalam jumlah banyak, maka potensi penjualan barang konsinyasi bertambah, dan hal ini berdampak positif pada ketepatan waktu pembayaran barang konsinyasi.

UMKM Frozen yang berada di Rungkut Surabaya merupakan komisioner yang menjualkan beberapa produksi makanan ringan seperti sempol, donat, tahu bakso, dan tahu walik serta aneka Frozen lainnya. Pemilik *home industry* UMKM melakukan aktivitas produksinya di rumahnya sendiri sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan, Dalam kegiatan produksinya, UMKM tersebut hanya melakukan produksi apabila hanya ada pesanan saja dikarenakan untuk menjaga kesegaran produknya dan belum memiliki alternatif penjualan Frozen. Produk makanan yang diproduksi tanpa bahan pengawet yang penyimpanannya hanya bisa bertahan kurang lebih 2-3 minggu saja ditambah lagi belum didukung dengan sistem penjualan konsinyasi yang bagus.



Gambar 1. Profil UMKM Frozen Ibu Lisna (Consignor)



Gambar 2. Profil UMKM Frozen Ibu Teti (Consignee)

Maka solusi yang telah disepakati bersama pada kegiatan pengabdian ini adalah memberikan pelatihan pentingnya melakukan konsinyasi untuk memudahkan dalam memesan dan melihat detail produk serta harga produk yang akan dipesan atau dibeli. Yang kedua yaitu memberikan materi terkait penyusunan laporan penjualan konsinyasi dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan ini, diharapkan pemilik *home industry* di Kecamatan Rungkut dapat lebih mengenal dan memahami manfaat konsinyasi dan dapat mengelola laporan

keuangan usahanya sehingga dapat berdampak pada kemajuan UMKM-nya. It can be used as a benchmark for financial performance and the situation of MSMEs over a specific time period through the creation of financial statements and accounting records. In order to compare performance over time, information from financial statements will ultimately be employed (Rayyani et al., 2020)

## METODE

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pendampingan, diskusi, dan umpan balik kepada mitra. Pendampingan dikhususkan 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 dengan mendatangi lokasi mitra	Adanya persetujuan dari mitra
2.	Pendampingan	Melaksanakan pendampingan dalam mendesain model laporan penjualan konsinyasi	Kegiatan yang didokumentasikan dan dilaksanakan secara <i>offline</i>
3.	Memberikan Sarana kepada Mitra	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 penjualan konsinyasi)
5.	Laporan Kemajuan	Menyiapkan laporan kemajuan	Laporan kemajuan
6.	Pendampingan Ulang	Melaksanakan pendampingan ulang untuk memantau hasil dalam pembuatan laporan penjualan konsinyasi (secara <i>offline</i> )	Kegiatan ke UMKM Frozen materi terkait laporan penjualan konsinyasi dan memperdalam pendampingan sebelumnya (didokumentasikan secara <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)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan jadwal kegiatan pengabdian masyarakat yang telah di rencanakan, tim pengabdian masyarakat telah melaksanakan pendampingan pertama pada 20 Mei 2023 dari mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 13.00 WIB. Kegiatan yang dilakukan adalah melakukan pendampingan dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara langsung dengan mendatangi tempat *home industry frozen food* tersebut. Kemudian, tim melanjutkan pendampingan kedua pada 29 Mei 2023, dengan memantau hasil dari pendampingan pertama. Hasil dari pendampingan adalah bahwa UMKM Frozen mencoba membuat laporan penjualan konsinyasi menggunakan Microsoft excel. Gambar 3 dan Gambar 4 merupakan foto atau dokumentasi saat dilakukan pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi.



Gambar 3. Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi secara *offline*



Gambar 4. Produk *frozen food* yang dihasilkan UMKM

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. Laporan Penjualan Konsinyasi

Laporan Penjualan Periode 23 May s/d 29 May 2023 Nama item : Tahu Bakso Jumlah : 210 unit Consignor : Ibu Teti Consignee : Toko Lisna Frozen Food	Barang Konsinyasi 23 Mei 2023
Informasi	Jumlah (Rp)
Penjualan 210 packs @ Rp 5.000	1.050.000
Jenis biaya:	
Komisi Rp. 2.000/pack Rp 420.000	
Plastik kresek 210 x 120/pcs Rp. 25.200	(445.200)
Saldo	<u>604.800</u>
.....	
Note: Consignment balance: NIL	

Tabel 3. Laporan Laba Rugi

Penjualan	Rp. 1.050.000
Harga Pokok Penjualan	

(210 x Rp. 3.000)	= Rp.630.000
Biaya angkut	
(7 x Rp1.000)	= <u>Rp. 7.000</u>
	<u>(Rp. 637.000)</u>
Laba Kotor	Rp. 413.000
Beban Penjualan:	
Biaya plastic kresek	(Rp. 25.200)
Komisi (Rp. 420.000)	
<b>Laba Bersih</b>	<b><u>Rp. 32.200</u></b>

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang terlaksana dengan baik Kegiatan pendampingan mitra berjalan dengan baik berdasarkan indikator kinerja (Tabel 1). Melalui pengabdian masyarakat ini, mitra dapat secara mandiri menyiapkan laporan penjualan konsinyasi dengan menggunakan Microsoft excel. Penilaian lanjutan yang dilakukan menunjukkan bahwa mitra telah membuat laporan penjualan produk Frozen secara berkala (mingguan). Hal ini memudahkan mitra (consignee) serta Pemilik Home Industry Frozen (consignor) untuk mengukur penjualan frozen food secara transparan dan terukur. Pelaporan keuangan yang disusun oleh UMKM juga akan membantu pengambilan keputusan ekonomi bagi para pelaku UMKM (Gustiawan, 2019).

Sebagai hasil dari kunjungan dan penyusunan laporan penjualan konsinyasi antara *consignor* dan *consignee*, kami memperoleh informasi bahwa:

1. Ibu Teti memperoleh laba kotor sebesar Rp. 413.000 dari penitipan barang pada warung Ibu Lisna sebanyak 30 pack per hari atau 210 per minggu, dan laba bersih sebesar Rp. 32.200
2. Toko Bu Lisna mendapatkan uang hasil penjualan selama satu minggu sebesar Rp. 1.050.000 dan Ibu Teti mendapatkan uang hasil penjualan selama satu minggu sebesar Rp. 630.000
3. Bu Teti dengan harga Rp. 3000 sudah mendapatkan keuntungan sedangkan warung Bu Lisna mendapat komisi Rp. 2.000/bungkus.

## KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan telah terealisasi. Tim pengabdian masyarakat melaksanakannya sesuai dengan tahapan yang ditentukan di awal kegiatan. Secara garis besar, mitra telah menghasilkan laporan penjualan konsinyasi

menggunakan Microsoft excel dan terstruktur. Namun, mereka masih membutuhkan bantuan yang lebih intens dengan memperhatikan situasi di masa depan sehingga penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara tersistem dapat dilakukan dengan baik. UMKM yang telah membuat laporan penjualan konsinyasi sesuai standar akuntansi keuangan berpeluang meningkatkan transparansi pencatatan penjualan konsinyasi yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing (Sulistiyani, et al. 2020). Relevansi pencatatan dan pelaporan akuntansi bagi UMKM juga untuk memberikan informasi keuangan, terutama ditujukan untuk aplikasi pinjaman kepada bank (Damayanti dan Rompis, 2021; Africa & Sunani, 2017).

#### DAFTAR PUSTAKA

1. Beams, F.A. dan Jusuf, A. A. (2016). *Akuntansi Keuangan Lanjutan di Indonesia*. Prentice-Hall Inc. Salemba Empat Pearson Education Asia Pte. Ltd.
2. 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.
3. Gustiawan, H. (2019). *Pengetahuan akuntansi pelaku usaha mikro kecil dan menengah terhadap laporan keuangan*. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, 8(5), 55.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. Sunani, A & Effendi, M. B. (2022). *Pendampingan UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi*. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI)*. Vol. 2, No. 4 Juli 2022, Hal. 1243-1248.
8. Africa, L.A. & Sunani, A. *Peningkatan Kinerja Dalam Membuat Laporan Keuangan Sebagai Syarat Aplikasi Pendanaan Kepada Bank (Mitra LBB Leaf English Course Gresik, Jawa Timur)*. *Prosiding SNasPPM*, Vol. 2, No.1, Hal. 313-316.