

## PENERAPAN HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT PENJUALAN KONSINYASI PADA PENGAJARAN AKUNTANSI KEUANGAN

Diyah Pujiati<sup>1\*</sup>, Nanang Shonhadji<sup>2</sup>, Joicenda Nahumuri<sup>3</sup>, Agus Samekto<sup>4</sup>  
Universitas Hayam Wuruk Perbanas<sup>1,2,3,4</sup>  
email:[diyah@perbanas.ac.id](mailto:diyah@perbanas.ac.id)

### Abstrak

Masalah yang sering muncul pada penjualan konsinyasi yaitu karena hak milik atas barang yang berada pada pengamanat, maka barang konsinyasi harus dilaporkan. Barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan komisioner. Pada saat pengiriman barang konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan dan tidak dipakai sebagai kriteria untuk mengetahui atau mengakui pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai dengan saat barang terjual pada pihak ketiga. Pihak pengamanat sebagai pemilik tetap bertanggungjawab sepenuhnya terhadap semua biaya berhubungan dengan barang barang konsinyasi. Pedagang UMKM kue di kampung rungkut ini masih kesulitan menentukan informasi persediaan kue yang terjual dengan sistem penjualan konsinyasi yang sudah mereka lakukan, baik persediaan milik sendiri maupun persediaan yang merupakan barang konsinyasi, sehingga mereka tidak mengetahui secara akurat berapa rupiah penjualan yang diperoleh dari penjualan kue mereka sendiri dan berapa yang bersal dari barang konsinyasi. Oleh sebab itu maka dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat yang melibatkan dosen, mahasiswa dan mitra UMKM. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dikuatkan dalam materi perkuliahan akuntansi penjualan konsinyasi pada mata kuliah akuntansi keuangan lanjutan. Solusi yang diberikan adalah Laporan hasil penyesuaian catatan penjualan konsinyasi mitra dengan laporan penjualan konsinyasi yang telah diperbaiki dan sesuai dengan konsep akuntansi. Laporan analisa deskriptif atas usaha yang telah dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan mitra. Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah desain kartu penjualan konsinyasi, desain kasus penjualan konsinyasi dan desain pembelajaran mata kuliah akuntansi keuangan lanjutan dengan hasil pengabdian kepada masyarakat..

**Kata Kunci:** Akuntansi, penjualan konsinyasi, pengabdian masyarakat dan usaha mikro

### PENDAHULUAN

Kampung Kue berada di salah satu sudut di Surabaya, di kawasan Rungkut Lor. Pada pukul 04.00 WIB hingga 05.00 WIB, di gang Kampung Kue di kawasan tersebut akan sudah berjejer para pedagang, pengecer maupun pengusaha toko kue menjemput berbagai jajanan yang baru diangkat dari penggorengan dan pemanggang kue. Begitulah, Kampung Kue

Rungkut Lor sebagai salah satu kelompok usaha kecil menengah (UKM) menghidupkan pasar kue di Surabaya.



**Gambar 1.** Kampung Kue Rungkut

Jika dilihat, sepanjang mata memandang, hampir semua warga di kompleks ini membuat kue. Maka tak heran jika komplek ini disebut kampung kue. Kue yang dijual di 'Kampung Kue' ini beraneka macam. Sebagian besar merupakan kue tradisional seperti putu ayu, risoles, lempur dan pisang landak. Semuanya dipatok dengan harga Rp 1.000, tidak ketinggalan di musim menjelang bulan Ramadhan dan hari raya ini juga banyak kue-kue kering yang dijual.



**Gambar 2.** Toko Kue Dimmar

Berkembangnya produksi kue menyebabkan usaha ini harus bersaing secara sehat sehingga eksistensinya tetap bertahan dalam bisnis itu sendiri. Agar kondisi bisnis kue ini tetap dapat bertahan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, maka banyak produsen kue yang menjual kue-kuenya dengan sistem penjualan konsinyasi. Banyak manfaat dan keuntungan yang diperoleh dari sistem penjualan konsinyasi ini antara lain bagi pemilik barang dagangan dapat mengurangi biaya sewa toko atau tempat untuk menjual kue di luar area kampung kue (Suzana, 2022; Trivena, Evelina, & Santoso, 2021). Memperluas jaringan pasar karena kue bisa disebar dan dititipkan pada toko-warung yang lokasinya strategis di seluruh wilayah Surabaya, Gresik dan Sidoarjo. Menghemat biaya pemasaran karena tidak perlu menyewa dan mengaji karyawan untuk menjual kue-kue yang tersebar dan dititipkan di beberapa toko.

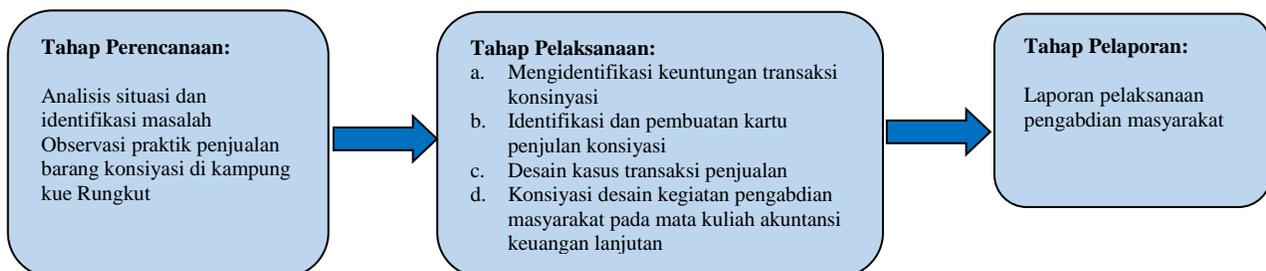
Sedangkan bagi pihak yang dititipi barang dagangan (diberi amanat) maka penjualan konsinyasi ini memberikan manfaat diversifikasi persediaan barang dagangan tanpa ada resiko jika barang ruak atau tidak laku, karena sepenuhnya menjadi tanggung jawab pemilik barang dan mendapatkan komisi penjualan (Anggraini, Mardiana, Ridho, Faruq, & Fiqhrismanwirat, 2022; Jalaluddin, 2020). Namun demikian oleh pelaku UMKM kampung kue sistim penjualan konsinyasi ini tidak dipahami dengan baik, hal ini terbukti adanya fenomena bahwa Pedagang UMKM kue di kampung rungkut ini masih kesulitan menentukan informasi persediaan kue yang terjual, baik persediaan milik sendiri maupun persediaan yang merupakan barang konsinyasi, sehingga mereka tidak mengetahui secara akurat berapa rupiah penjualan yang diperoleh dari penjualan kue mereka sendiri dan berapa yang bersal dari barang konsinyasi. Kedua adalah memperhatikan penjadwalan pemesanan terhadap pesanan pelanggan agar tidak terjadi penumpukan jadwal pembuatan pemesanan oleh pelanggan, selama ini informasi pemesanan hanya dicatat dikertas biasa dalam pembukuan yang kurang rapih, risikonya adalah jika ada pesanan yang seharusnya diantar hari ini namun belum dibuat maka pelaku bisnis mengambil jalan pintas untuk mengambilkan (mengkulak) dari teman atau tetangga sesama penjual kue padahal ada risiko terjadinya perbedaan rasa, bentuk dan kualitas dari kue-kue yang dipesan dengan kue kue yang dibuat oleh si pelaku bisis yang mendapatkan pesanan tadi.

Melihat fenomena tersebut, maka ada peluang yang bisa dilakukan oleh dosen dan mahasiswa untuk memberikan sumbang saran dan ide dalam bentuk program pengabdian masyarakat untuk menerapkan konsep perlakuan akuntansi penjualan barang konsinyasi. Secara konsep akuntansi penjualan konsinyasi diajarkan kepada mahssiwa yang menempuh mata kuliah akuntansi keuangan lanjutan. Penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana pihak yang mempunyai barang dagang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak lain untuk dijual dengan memberikan sejumlah komisi kepada pihak yang menjual (Beams & Jusuf, 2018). Beberapa istilah yang perlu diketahui mengenai penjualan konsinyasi yaitu: a. Pengamanat (Consignor) yaitu pihak yang memiliki barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijual. b. Komisioner (Consignee) yaitu pihak yang menerima titipan barang dari pengamanat untuk dijual. c. Konsinyasi keluar (Consignment-Out) yaitu rekening yang digunakan oleh pengamanat untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada komisioner. d. Konsinyasi masuk (Consignment-in) yaitu rekening yang digunakan oleh komisioner untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik pengamanat yang dititipkan kepadanya (Beams & Jusuf, 2018). Atas penjualan konsinyasi tersebut pihak pengamanat menetapkan penyerahan hak atas barang juga hasil penjualan barang komisioner bertanggungjawab terhadap barang konsinyasi sampai barang tersebut terjual kepada pihak ke tiga.

Pada umumnya masalah yang sering muncul pada penjualan konsinyasi yaitu: a. Karena hak milik atas barang yang berada pada pengamanat, maka barang konsinyasi harus dilaporkan. Barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan komisioner. b. Pada saat pengiriman barang konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan dan tidak dipakai sebagai kriteria untuk mengetahui atau mengakui pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai dengan saat barang terjual pada pihak ketiga. c. Pihak pengamanat sebagai pemilik tetap bertanggungjawab sepenuhnya terhadap semua biaya berhubungan dengan barang barang konsinyasi. Komisioner hanya berhak sebagai penitipan sampai berhasil menjualkannya kepada pihak ketiga, kecuali sebelumnya diadakan perjanjian dengan ketentuan sebelumnya antara kedua belah pihak (Cahyana, Isnaini, & Carmidah, 2023; Septianasari, 2019).

### **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dikuatkan dalam materi perkuliahan akuntansi penjualan konsinyasi pada mata kuliah akuntansi keuangan lanjutan ini di lakukan oleh dosen dan mahasiswa dengan toko kue “Dimmar” di kampung kue Rungkut Surabaya. Pendekatan kualitatif dengan metode pelaksanaan yang dibagi dalam tiga tahapan (Sugiyono, 2022). Tahap perencanaan adalah tahap awal yang diisi dengan kegiatan menganalisa situasi dan identifikasi masalah yang dihadapi oleh UKM Toko Kue Dimmar terkait dengan barang titipan sekaligus mengobservasi praktik penjualan barang konsinyasinya. Pada tahapan ini akan diperoleh gambaran dan informasi praktik penulana titipan dan bagaimana pencatatan akuntansinya. Tahap ke dua adalah tahap pelaksanaan dengan tujuan aktivitas mengidentifikasi keuntungan dan manfaat menggunakan metode penjualan konsinyasi, identifikasi dan pembuatan kartu penjualan konsiyasi, desain kasus transaksi penjualan konsiyasi dan desain kegiatan pengabdian masyarakat pada mata kuliah akuntansi keuangan lanjutan. Pada tahap akhir adalah membuat laporan akhir pengabdian masyarakat. Rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh dosen, mahasiswa dan UMKM Dimmar diinformasikan dalam Gambar 3 Rencana Kegiatan Pengajaran Berbasis Pengabdian Masyarakat berikut ini:



**Gambar 3.** Pelaksanaan Kegiatan Pengajaran Berbasis Pengabdian Masyarakat

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjualan konsinyasi adalah metode penjualan yang paling banyak diminati dan dipraktikkan oleh pelaku UMKM karena kemudahan dan manfaat yang diperoleh bagi UMKM. Secara ringkas perlu di jelaskan konsep pencatatan penjualan konsinyasi yang dapat dipakai baik oleh pengamanat (consignor) maupun komisioner (consignee) ada dua (Cahyana et al., 2023), yaitu:

### a. Metode Terpisah

Dalam metode terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode dapat diketahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan lainnya.

### b. Metode Tidak Terpisah

Dalam metode tidak terpisah laba atau rugi dari penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba atau rugi dari penjualan biasa atau penjualan lainnya (Anggraini et al., 2022). Hal ini akan mengakibatkan pada akhir periode perusahaan tidak dapat mengetahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba yang diperoleh dari penjualan biasa atau penjualan lainnya.

Hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat pada UMKM kampung kue Rungkut Surabaya berdasarkan hasil wawancara dapat diidentifikasi karakteristik dan keuntungan dengan adanya model penjualan konsinyas yaitu: Barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamanat karena hak milik atas barang-barang konsinyasi masih berada ditangan pengamanat. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diakui sebagai persediaan oleh pihak komisioner (consignee). Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai barang dagangan dapat dijual kepada pihak ketiga (IAI, Januari 2022). Pihak pengamanat (consignor) sebagai pemilik barang tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai dengan saat komisioner berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga. Kecuali ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak. Komisioner dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya itu. Oleh karena itu komisioner perlu menyelenggarakan administrasi yang baik dan tertib (Suzana, 2022). Untuk memudahkan pelaku UMKM kampung kue dalam memahami pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi maka hasil pengabdian masyarakat ini memberikan dan mendesain kartu penjualan konsinyasi sebagai berikut:

KARTU  
PENJUALAN KONSINYASI TERJUAL SELURUHNYA

UNTUK PENJUALAN KONSINYASI YANG TERJUAL SELURUHNYA PENCATATAN PEMILIK BARANG DAGANGAN (PERSEDIAAN)	
METODE LABA TERPISAH	METODE GABUNGAN
<b>1. Pengiriman Barang</b>	<b>1. Pengiriman Barang</b>
Kons.keluar-pengiriman barang (HP) xxx -	Tidak dijurnal tp hanya memo
Perseediaan barang - xxx	
<b>2. Biaya pengiriman</b>	<b>2. Biaya Pengiriman</b>
Kons.keluar-biaya pengiriman xxx -	Biaya pengiriman xxx -
Kas - xxx	Kas - xxx
<b>3. Biaya Promosi</b>	<b>3. Biaya Promosi</b>
Tidak ada jurnal	Tidak dijurnal
<b>4. Penerimaan Uang</b>	<b>4. Penerimaan Uang</b>
Kas xxx -	Kas xxx -
Kons.keluar-penjualan - xxx	Penjualan - xxx
<b>5. Pencatatan perhitungan penjualan</b>	<b>5. Pencatatan perhitungan penjualan</b>
Piutang xxx	Piutang xxx -
-	b.Promosi xxx -
Biaya Promosi xxx -	b.Komisi xxx -
Biaya Komisi xxx	Penjualan - xxx
-	
Kons.keluar-penjualan xxx	HPP xxx -
<b>6. Menutup Biaya dan Pendapatan</b>	Penjualan - xxx
Kons.keluar- penjualan (HJ) xxx -	
Kons.keluar-b.pengiriman -	Penjualan - xxx
xxx	b. kirim xxx -
xxx	b. promosi xxx -
xxx	b. komisi xxx -
xxx	HPP xxx -
Kons.keluar-b.pengiriman (HP) xxx	Laba xxx -
Laba konsinyasi -	
xxx	
<b>7. Memindahkan L/R konsinyasi ke rek.L/R</b>	
L/R Konsinyasi xxx -	
L/R - xxx	

Gambar 4. Kartu Penjualan Konsinyasi Terjual Seluruhnya oleh Konsinyor

KARTU  
PENJUALAN KONSINYASI TERJUAL SELURUHNYA

PENCATATAN KONSIGNEE	
METODE LABA TERPISAH	METODE GABUNGAN
<b>1. Penerimaan barang</b>	<b>1. Penerimaan barang</b>
Tidak dijurnal tp hanya memo	Tidak dijurnal tp hanya memo
<b>2. Biaya pengiriman</b>	<b>2. Biaya Pengiriman</b>
Tidak dijurnal	Tidak dijurnal
<b>3. Biaya Promosi</b>	<b>3. Biaya Promosi</b>
Kons.masuk-biaya operasi xxx -	PT.Konsignor xxx -
Kas xxx	Kas - xxx
<b>4. Mencatat Penjualan</b>	<b>4. Mencatat Penjualan</b>
Kas xxx	Kas xxx - xxx
-	Penjualan - xxx
Kons.masuk-penjualan - xxx	<b>5. Mencatat HPP</b>
<b>5. Pengiriman Uang</b>	HPP xxx -
Kons.masuk-pengiriman uang xxx -	PT.Konsignor - xxx
Kas -	<b>6. Mencatat Pengiriman Uang</b>
xxx	PT.Konsignor xxx -
<b>6. Jurnal Penutup</b>	Kas - xxx
Kons.masuk-b.komisi xxx -	
Pendapatan komisi - xxx	
-	
Kons.masuk xxx	
-	
Hutang pada konsignor - xxx	
Pendapatn komisi xxx -	
L/R - xxx	

Gambar 5. Kartu Penjualan Konsinyasi Terjual Seluruhnya oleh Konsinyi

Hasil pengabdian masyarakat ini juga mampu mengidentifikasi bahwa terdapat empat hal yang merupakan ciri dari transaksi konsinyasi yaitu: barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh konsinyor, karena hak untuk barang masih berada pada konsinyor. Pengiriman barang konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan bagi konsinyor dan sebaliknya. Pihak

konsinyor bertanggungjawab terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi kecuali ditentukan lain. komisioner dalam batas kemampuannya berkewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya. Pelaku UMKM kampung kue juga dapat diuntungkan dengan adanya model perjanjian penjualan konsinyasi yaitu: komisioner terhindar dari resiko kegagalan memasarkan barang tersebut. Komisioner terhindar dari resiko rusaknya barang atau adanya fluktuasi harga dan kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi. Sedangkan bagi pelaku UMM kampung kue yang menitipkan barang dagangan kuenya (konsinyor) dapat memperoleh manfaat bahwa konsinyasi merupakan cara untuk lebih memperluas pemasaran (Trivena et al., 2021). Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan misalnya komisioner bangkrut maka barang konsinyasi tidak ikut disita. Harga eceran barang tersebut lebih dapat dikontrol.

UMKM kampung kue yang ingin mengadakan penjualan barang konsinyasi sebaiknya harus di dilandasi dengan perjanjian tertulis penjualan konsinyasi, agar tidak menimbulkan masalah selama proses transaksi penjualan barang konsinyasi tersebut (Anggraini et al., 2022). Ketentuan-ketentuan dalam perjanjian konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis yang menekankan hubungan kerja sama antar kedua pihak. Selain ketentuan dalam perjanjian, ada juga ketentuan umum yang diatur oleh undang-undang (hukum) yang berlaku dalam dunia perdagangan, antara lain tentang hak-hak komisioner (konsinyee) yaitu komisioner berhak mendapatkan komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan tersebut, sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian diantara dua pihak. Dalam batasan-batasan tertentu biasanya kepada kuisisioner diberikan hak untuk memberikan jaminan terhadap kualitas barang yang dijualnya (Septianasari, 2019). Untuk menjamin pemasaran barang yang bersangkutan komisioner berhak memberikan syarat-syarat pembayaran kepada langganan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang-barang yang sejenis, meskipun pengamanat dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dinyatakan dalam perjanjian. Sedangkan kewajiban komisioner adalah melindungi keamanan dan keselamatan barang-barang yang diterima dari pihak pengamat. Mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang-barang milik pengamat sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian (Anggraini et al., 2022). Membuat laporan secara periodik tentang barang yang diterima, barang-barang yang berhasil dijual dan barang-barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian.

Hasil pengabdian masyarakat ini juga dalam bentuk desain kasus penjualan barang konsinyasi pada barang konsinyasi yang terjual seluruhnya dan barang yang terjual sebagian, dengan metode pencatatan akuntansi terpisah dan tidak terpisah atau gabungan sebagai berikut:  
Desain Kasus

### Konsinyasi pada Metode Terpisah dan Tidak Terpisah

Toko Kue Fitri di Kampung Kue Rungkut membuat perjanjian konsinyasi dgn toko Wisata Rasa utk menjual Kue Cupcake mini, dgn imbalan komisi 10% dari penjualan. Semua biaya ditanggung pengamanat yaitu toko kue Fitri, dan Komisioner yaitu toko Wisata Rasa membuat laporan penjualan setiap bulan.

Transaksi yg terjadi:

- Toko kue Fitri mengirim 200 toples kue, harga pokok Rp20.000/ toples dgn harga jual Rp40.000/ unit. Toko Fitri membayar biaya angkut Rp25.000
- Toko Wisata Rasa membayar ongkos kemasan sticker Rp1.000/ toples.
- Toko Wisata Rasa berhasil menjual seluruh toples kue tersebut
- Toko Wisata Rasa mengirim kas hasil penjualan kue tersebut ke toko kue Fitri

#### 1. Metode Laba Terpisah

Pengiriman Barang

Pengamanat

Barang Konsinyasi – kirim barang	40.000.000	
Persediaan		40.000.000

Komisioner

Tidak ada Jurnal

Pembayaran Biaya Angkut

Pengamanat

Barang Konsinyasi – Angkut	250.000	
Kas		250.000

Komisioner

Tidak ada jurnal

Pembayaran Biaya kemasan sticker

Pengamanat

Tidak ada jurnal

Komisioner

Barang Komisi	200.000	
Kas		200.000

Penjualan oleh Toko Wisata Rasa & mengirim laporan penjualan

Komisioner

Kas	80.000.000	
Barang Komisi		80.000.000
Barang Komisi	8.000.000	
Pendapatan Komisi		8.000.000
Barang Komisi	71.800.000	
Utang – Toko kue Fitri		71.800.000



Komisioner		
Tidak ada jurnal		
Pembayaran Biaya Perakitan		
Pengamanat		
Tidak ada jurnal		
Komisioner		
Utang – Toko Fitri	200.000	
Kas		200.000
Penjualan oleh Toko Arena dan Mengirim Laporan Penjualan		
Komisioner		
Kas	80.000.000	
Penjualan		80.000.000
Pembelian	72.000.000	
Utang – Toko Fitri		72.000.000
Pengamanat		
Piutang – Toko Wisata Rasa	71.800.000	
Biaya Komisi	8.000.000	
Biaya Rakit	200.000	
Penjualan		80.000.000
Pengiriman Uang Hasil Penjualan		
Komisioner		
Utang – Toko Fitri	71.800.000	
Kas		71.800.000
Pengamanat		
Kas	71.800.000	
Piutang – Toko Wisata Rasa		71.800.000
Penutupan		
Pengamanat		
Penjualan	80.000.000	
Biaya Angkut		250.000
Biaya Komisi		8.000.000
Biaya sticker		200.000
Harga Pokok Penjualan		40.000.000
Ikhtisar L/R		31.550.000
Komisioner		
Penjualan	80.000.000	
Pembelian		72.000.000
Ikhtisar L/R		8.000.000

Pada akhir periode tertentu, sering kali masih terdapat barang konsinyasi yang tersisa. Bila hal ini terjadi maka hal-hal yang perlu diperhatikan oleh UMKM Toko Kue Dimmar adalah hanya barang yang terjual saja yang dilaporkan oleh komisioner kepihak pengamanat. Selama barang konsinyasi tetap berada di pihak komisioner, maka tidak ada pencatatan yang perlu dibuat, baik oleh pengamanat maupun komisioner (IAI, Januari 2022; Jalaluddin, 2020). Bila barang konsinyasi ditarik, maka pengamanat akan menambah nilai persediaannya sebesar harga pokok barang konsinyasi yang ditarik tersebut dan di lain pihak komisioner akan membuat memo atas barang yang ditarik tersebut. Ongkos angkut dibebankan secara proporsional ke barang konsinyasi. Pengamanat harus mencatat berapa harga pokok yang melekat pada barang konsinyasi yang belum terjual. Apabila seluruh barang konsinyasi sudah terjual maka saldo rekening barang konsinyasi akan menunjukkan laba (apabila bersaldo kredit) atau rugi (apabila bersaldo debit). Apabila pada akhir periode masih terdapat barang konsinyasi yang belum terjual, sebaiknya disajikan di dalam neraca sebagai elemen persediaan dan disajikan secara terpisah dari persediaan yang ada di gudang (didisclosure). Pada umumnya pencatatan yang dibuat oleh pengamanat hanya mencakup empat transaksi, yaitu: pengiriman barang konsinyasi. Pembayaran biaya angkut (biaya pengiriman) barang konsinyasi, menerima laporan pertanggungjawaban dari komisioner dan menerima pembayaran dari komisioner.

Karena pengabdian masyarakat ini salah satu luarannya adalah mengintegrasikan kasus penjualan konsinyasi dalam proses pembelajaran matakuliah akuntansi keuangan lanjutan, maka hasil pengabdian masyarakat ini juga memberikan informasi dan desain rencana kegiatan implementasi pengabdian masyarakat pada materi pengajaran akuntansi penjualan konsinyasi yang dapat dilakukan oleh mahasiswa sebagai berikut pada Tabel 1. Desain kegiatan ini disusun agar memudahkan dosen dan mahasiswa untuk menerapkan rencana dalam kontrak perkuliahan dan penugasan pada mata kuliah akuntansi keuangan lanjutan.

**Tabel 1.** Rincian Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Waktu	Jenis Kegiatan	Keterangan	Indikator Capaian
Minggu ke 1	a. Sosialisasi pemilihan materi akuntansi penjualan konsinyasi sebagai “project” b. Pembagian kelompok dan penjelasan teknis kegiatan. c. Konsultasi dan diskusi antara mahasiswa dan dosen pengajar (tim dosen)	Pada tahapan ini diinformasikan bahwa akan ada “project” pada pengajaran di matakuliah akuntansi keuangan lanjutan ini. Sebelumnya di informasikan juga kontrak perkuliahan. Pada tahapan ini juga sudah dibentuk kelompok Mahasiswa dalam satu kelas berjumlah 40 orang dibagi menjadi 8 kelompok yang terdiri dari 5 orang mahasiswa dalam satu kelompok	a. Kontrak perkuliahan b. Daftar dan susunan anggota kelompok.

Minggu ke 8 dan ke 9	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Menentukan mitra UMKM di kampung kue Rungkut Surabaya atau UMKM lain yang melakukan aktivitas penjualan dengan metode konsinyasi.</li> <li>b. Identifikasi permasalahan pada penjualan barang dagangan mitra dengan metode konsinyasi</li> <li>c. Konsultasi dan diskusi antara mahasiswa dan dosen pengajar (tim dosen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 2 Minggu adalah waktu yang tidak akan membuat mahasiswa kesulitan untuk mengalokasikan waktunya di antara jam perkuliahan dan tugas mata kuliah lain agar dapat melakukan analisis situasi dan membangun komunikasi untuk melakukan pengabdian masyarakat di UMKM yang melakukan penjualan konsinyasi.</li> <li>b. Pada tahap ini juga mahasiswa sudah melakukan analisis situasi dan identifikasi masalah yang dihadapi oleh mitra terkait dengan sistim penjualan konsinyasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Surat kesediaan UMKM Mitra.</li> <li>b. Catatan identifikasi masalah</li> </ul>
Minggu Ke 10-11	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Identifikasi solusi atas permasalahan pada penjualan barang dagangan mitra dengan metode konsinyasi.</li> <li>b. Perumusan pencatatan pada buku konsinyi jika transaksi konsinyasi tidak diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan biasa.</li> <li>c. Perumusan pencatatan pada buku konsinyor. Jika transaksi konsinyasi tidak diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan biasa.</li> <li>d. Konsultasi dan diskusi antara mahasiswa dan dosen pengajar (tim dosen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pada periode ini mahasiswa harus sudah meperoleh pengetahuan konsep dan praktik penjualan konsinyasi melalui penyampaian materi perkuliahan dan diskusi di kelas</li> <li>b. Mahasiswa didampingi oleh dosen pengajar mengidentifikasi dan menyusun catatan penjualan konsinyasi yang diselenggarakan terpisah dan tidak terpisah pada buku <i>consignor</i> dan <i>consignee</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>c. Catatan temuan lapangan</li> <li>d. Catatan laporan penjualan konsinyasi mitra (<i>consignor</i>).</li> <li>e. Catatan laporan penjualan konsinyasi toko yang bekerjasama dengan mitra (<i>consignee</i>).</li> </ul>
Minggu ke 12-13	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Desain laporan penjualan konsinyasi dengan metoode laba terpisah dan laba tidak</li> <li>b. Desain laporan laba rugi (hasil usaha mitra)</li> <li>c. Pengkomunikasian desain dan hasil penyusunan laporan penjualan konsinyasi.</li> <li>d. Konsultasi dan diskusi antara mahasiswa dan dosen pengajar (tim dosen)</li> </ul>	<p>Mahasiswa didampingi dosen menyusun laporan penjualan konsinyasi dan laporan laba rugi (hasil usaha), kemudian mengkomunikasikan ke UMKM mitra serta melakukan pendampingan agar mitra mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi dan laporan laba rugi secara mandiri.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Laporan hasil penyesuaian catatan penjualan konsinyasi mitra dengan laporan penjualan konsinyasi yang telah diperbaiki dan sesuai dengan konsep</li> </ul>

			akuntansi.
			b. Laporan analisa deskriptif atas usaha yang telah dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan mitra.
			c. Dokumentasi kegiatan (foto)
Minggu Ke-14.	a. Festival dan Presentasi “project” b. Penentuan kelompok terbaik dan penyerahan hadiah c. Penyusunan draft publikasi	Masing-masing kelompok mahasiswa membuat laporan hasil pengabdian masyarakat dan poster yang akan di presentasikan dengan durasi 15 menit @kelompok. Dengan durasi waktu perkuliahan 3 sks = 150 menit, maka total waktu yang digunakan untuk presentasi adalah 15menit x 8 kelompok = 120 menit tersisa 30 menit untuk unjuk apresiasi dan penentuan serta pembagian hadiah bagi kelompok terbaik.	a. Laporan akhir b. File presentasi dan poster c. Draft artikel untuk publikasi

## KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi mahasiswa dan pelaku UMKM Toko Kue Dimmar memahami dan mempraktikkan akuntansi penjualan konsinyasi. Hasil pengabdian masyarakat ini dapat diintegrasikan dalam pembelajaran mahasiswa dengan cara terbentuknya desain studi kasus yang akan memberikan peningkatan pemahaman, pengetahuan tentang ilmu (konsep) akuntansi penjualan konsinyasi mahasiswa dan meningkatkan kemampuan praktik mahasiswa dalam membantu memberikan pendampingan dan penyelesaian masalah tentang pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi yang baik dan benar kepada pelaku UMKM Kue di kampung kue Rungkut Surabaya. Pelaku UMKM kampung kue Rungkut Surabaya yang lokasinya hanya 1 Km dari kampus UHW Perbanas akan terbantu dengan adanya pendampingan dan penyusunan laporan pencatatan akuntansi penjualan konsinyasi dengan menggunakan metode pencatatan laba terpisah dan metode pencatatan laba tidak terpisah yang dilakukan secara intens karena lokasi mitra yang dekat dengan kampus. Pelaku UMKM memperoleh pemahaman dan kemampuan praktik pencatatan penjualan konsinyasi yang dapat di catat dengan model laba terpisah dan model laba tidak terpisah. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode pelaku UMKM yang selama ini belum dapat

mengetahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan lainnya menjadi mengetahuinya dengan baik. Saran pada program pengabdian masyarakat berikutnya adalah dengan menerapkan desain studi kasus penjualan konsinyasi barang belum terjual seluruhnya dan penjualan yang melibatkan agen penjualan.

## DAFTAR RUJUKAN

- Angraini, A., Mardiana, C. F., Ridho, M. R., Faruq, D., & Fiqhrismanwirat, A. (2022). Analisis Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Rumahan Produk Kerupuk Sugianti Di Raman Utara Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 1(3), 222-230.
- Beams, F. A., & Jusuf, A. A. (2018). *Akuntansi Keuangan Lanjutan di Indonesia* (Edisi Revisi ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Cahyana, D., Isnaini, N., & Carmidah. (2023). Mekanisme Penjualan Produk Dengan Sistem Konsinyasi Pada Pelaku Usaha Keripik Singkong Di Desa Sendang Agung Bandar Mataram. *CEMERLANG: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis*, 3(2), 1-7.
- IAI. (Januari 2022). Standar Akuntansi Keuangan.
- Jalaluddin. (2020). Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, 6(2), 190-211.
- Septianasari, I. (2019). Sistem Penjualan Titip Jual Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Home Industry Dwi Asih Roti Desa Kalimalang Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 1-13.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suzana, S. (2022). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 8(2), 378-385.
- Trivena, S. M., Evelina, T. Y., & Santoso, E. B. (2021). Sistem Penjualan Konsinyasi Guna Meningkatkan Potensi Penjualan dan Kelancaran Pembayaran Pada UMKM di Kota Malang. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 15(2), 227-236.