



## **Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi Berbasis *Microsoft Excel* pada UMKM**

**<sup>1</sup>Dwi Septiani, <sup>2</sup>Ferdiansyah, <sup>3</sup>Sunarto**

<sup>123</sup>Universitas Pamulang, Indonesia

[<sup>1</sup>dosen01075@unpam.ac.id](mailto:dosen01075@unpam.ac.id)

[<sup>2</sup>dosen02423@unpam.ac.id](mailto:dosen02423@unpam.ac.id)

[<sup>3</sup>dosen02267@unpam.ac.id](mailto:dosen02267@unpam.ac.id)

© 2024 Kreativasi : *Journal of Community Empowerment*

<b>ABSTRACT</b>	<b>INFO ARTIKEL</b>
<p><i>The issue faced by the MSME partners of Warung Jajanan Hafshah is their inability to create consignment sales reports that adhere to accounting standards. To address these challenges, the initiative focuses on providing support to these partners, aiming to enhance their skills in compiling consignment sales reports. The community service program employs mentoring, discussions, and feedback methods with the partners. As a result of this initiative, the MSME partners have successfully developed and implemented consignment sales reports using Microsoft Excel in a systematic manner. Through the mentoring sessions conducted, it is evident that partners are now capable of generating consignment sales reports both manually and systematically. Additionally, a key outcome of this community service activity includes the publication of findings in a national journal.</i></p> <p><b>Keywords :</b> MSME, Consignment Sales Report, Microsoft Excel</p>	<p><b>Korespondensi :</b> Dwi Septiani <a href="mailto:dosen01075@unpam.ac.id">dosen01075@unpam.ac.id</a></p>

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang cepat mendorong semua sektor bisnis di Indonesia untuk memahami dan menggunakan teknologi tersebut. Bisnis yang belum mengadopsi teknologi modern akan tertinggal dalam persaingan teknologi yang terus berkembang. Salah satu sektor yang penting adalah unit usaha kecil dan menengah (UMKM), yang berperan signifikan dalam perekonomian negara. Meskipun UMKM berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi, mereka masih menghadapi beberapa tantangan seperti tingkat pendidikan formal yang rendah, kurangnya pengetahuan tentang teknologi, dan kekurangan minat dalam meningkatkan keterampilan pengelolaan bisnis yang efektif. Meskipun demikian, pelaku UMKM menunjukkan semangat dan tekad yang kuat dalam menjalankan usahanya, didukung oleh inisiatif pemerintah yang memberikan pendanaan dan bimbingan untuk pengembangan UMKM.

Penjualan konsinyasi adalah proses di mana barang milik seseorang dikirim atau dititipkan kepada pihak lain yang bertugas sebagai agen penjualan. Agen ini akan menerima komisi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Barang tetap menjadi milik pemiliknya hingga terjual. Setelah barang terjual, kepemilikan barang berpindah dari pemilik kepada pembeli melalui agen penjualan. Pada saat transaksi terjadi, pemilik mencatatnya sebagai penjualan dan mencatat piutang kepada agen, sedangkan agen mencatatnya sebagai pembelian atau pendapatan komisi dari 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 Warung Jajanan Hafshah yang berada di Komplek Bappenas Blok C12 Sawangan, Depok, Jawa Barat merupakan komisioner yang menjualkan dimsum yang dititip oleh salah satu *supplier* dimsum. Semua biaya ditanggung oleh *supplier* dimsum

sebagai pemilik barang, sedangkan tanggung jawab UMKM Warung Jajanan Hafshah sebagai komisioner adalah menyusun Laporan Penjualan setiap bulan untuk perhitungan. Namun, UMKM Warung Jajanan Hafshah menghadapi tantangan dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Hingga saat ini, UMKM Warung Jajanan Hafshah hanya melakukan pencatatan manual terkait penjualan konsinyasi dimsum yang dititipkan oleh *supplier* dimsum.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, tim pengabdian masyarakat yang terdiri dari 3 dosen dan 5 mahasiswa bertujuan untuk memberikan bantuan kepada mitra UMKM Warung Jajanan Hafshah dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi dimsum. Melalui penyusunan laporan penjualan konsinyasi, mereka bertujuan untuk mengukur kinerja keuangan dan kondisi UMKM tersebut dalam periode waktu tertentu. Pada akhirnya, informasi dari laporan keuangan akan dimanfaatkan sebagai perbandingan kinerja dari satu waktu dengan waktu lainnya (Rayyani et al., 2020).

## METODE PENGABDIAN

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan metode pendampingan, diskusi, dan pemberian umpan balik kepada mitra. Fokus utama dari pendampingan adalah membantu dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi. Informasi terperinci mengenai cara pelaksanaan kegiatan ini dapat ditemukan dalam Tabel 1 sebagai berikut:

**Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan dan Indikator Capaian**

No.	Jenis Kegiatan	Keterangan	Indikator Capaian
1.	Berkoordinasi	Berkoordinasi dengan mitra dengan mengunjungi lokasi	Adanya kesepakatan dari Mitra
2.	Pendampingan	Melakukan pendampingan dalam merancang model laporan penjualan konsinyasi	Kegiatan yang didokumentasikan dan dilaksanakan secara daring dan luring
3.	Memberikan saran kepada mitra	Membuat contoh model desain laporan penjualan konsinyasi untuk mitra	Adanya desain model laporan penjualan konsinyasi yang

			digunakan
4.	Umpan balik	Memberikan tanggapan atau respon atas hasil pendampingan	Perkembangan dari pendampingan awal (yang tercatat dalam bentuk laporan keuangan)
5.	Laporan Kemajuan	Menyiapkan laporan kemajuan	Laporan kemajuan
6.	Pendampingan Ulang	Melakukan pendampingan lanjutan untuk mengawasi hasil dalam pembuatan laporan penjualan konsinyasi (baik secara daring maupun luring)	Kunjungan ke UMKM Warung Jajanan Hafshah dan penyediaan materi tambahan tentang laporan penjualan konsinyasi serta perbaikan dari pendampingan sebelumnya (terdokumentasi baik secara daring maupun luring)
7.	Mempersiapkan draft	Menyiapkan rancangan artikel untuk publikasi	Naskah Artikel
8.	Publikasi	Publikasi dalam jurnal	Publikasi
9.	Pelaporan	Melaporkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat	Laporan Kegiatan (Jurnal)

Sumber : Data Diolah Penulis, 2024

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang melibatkan pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi UMKM berlangsung selama sekitar dua setengah bulan, mulai dari tanggal 22 April hingga 01 Juni 2024. Fokus utama kegiatan ini adalah pada UMKM Warung Jajanan Khafshah. Tahap awal mencakup identifikasi masalah, pengumpulan data keuangan, dan sosialisasi mengenai akuntansi. Pendekatan dilakukan dengan bertemu langsung dengan pelaku UMKM untuk memperoleh informasi terkait jenis usaha, mengidentifikasi hambatan dan masalah yang dihadapi, serta memastikan ketersediaan data keuangan. Tim Pengabdian juga memberikan solusi serta merencanakan kegiatan pengabdian selanjutnya.



**Gambar 1. Pemberian dan Pemahaman Materi Terkait Laporan Penjualan  
Konsinyasi**

Sumber : Dokumentasi foto, 2024

Tahap kedua dimulai dengan memberikan pelatihan tentang pelaporan penjualan konsinyasi dan mendampingi pelaku UMKM dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi menggunakan Microsoft Excel. Pelaku UMKM pertama-tama diberikan pemahaman tentang konsep konsinyasi dan pencatatan penjualan konsinyasi. Setelah memahaminya, dilakukan pelatihan dan pendampingan untuk menyusun laporan penjualan konsinyasi. Tahap ketiga adalah proses *monitoring* dan evaluasi (*monev*) hingga selesai. Pada tahap ini, dilakukan pemantauan dan evaluasi terhadap kegiatan pendampingan, menilai dampak pendampingan terhadap masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha, serta menyusun Laporan Akhir dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

Keberhasilan kegiatan pendampingan terlihat dari pengiriman materi dan tahapan, serta dari proses *monitoring* dan evaluasi yang menghasilkan laporan penjualan konsinyasi dari mitra PKM. Tujuannya adalah untuk mengamati perubahan dalam perilaku mitra PKM terhadap materi yang telah disampaikan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelumnya, selama pendampingan, dan setelah pendampingan. Matriks evaluasi untuk pelatihan

pembuatan laporan penjualan konsinyasi didapatkan dari pengamatan langsung selama kegiatan pelatihan, seperti berikut ini:

**Tabel 2. Matriks Evaluasi Hasil Pelaksanaan Kegiatan**

No.	Kondisi Awal	Pada Saat Pendampingan	Setelah Pendampingan
1.	Mitra PKM masih kurang memahami secara memadai tentang penjualan konsinyasi.	Mitra PKM mulai memahami penjualan konsinyasi.	Mitra PKM dapat melakukan dengan benar penyusunan laporan penjualan konsinyasi.
2.	Mitra PKM belum mencatat seluruh transaksi keuangan yang dilakukan setiap harinya.	Mitra PKM banyak memberikan pertanyaan.	Mitra PKM menyadari pentingnya melakukan penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara berkala.
3.	Mitra PKM belum mengetahui laporan penjualan konsinyasi.	Mitra PKM banyak memberikan contoh kasus transaksi yang ditemui selama proses pendampingan yang relevan dengan kegiatan usaha yang dilakukan.	Mitra PKM dapat menunjukkan hasil dari penyusunan laporan penjualan konsinyasi berupa laporan penjualan konsinyasi.
4.		Mitra PKM mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi.	

Sumber : Data Diolah Penulis, 2024

Tabel tersebut mencerminkan bahwa mitra PKM telah berhasil mengikuti serangkaian kegiatan pendampingan dengan baik. Antusiasme UMKM terlihat dari kemampuan mereka dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi dari operasional bisnis mereka. Keberhasilan ini menunjukkan efektivitas kerjasama antara Tim Pengabdian dan Mitra. Faktor pendukung utama dalam kegiatan pendampingan ini adalah penerimaan positif dan semangat tinggi mitra terhadap proses penyusunan laporan penjualan konsinyasi.



**KONSINYASI & PENJUALAN KONSINYASI**  
PERIODE FEBRUARI 2024

NO	TANGGAL	KETERANGAN	TYPE	QTY	KONSINYASI		PENJUALAN		SUMBER UANG
					PRICE	AMOUNT	PRICE SELL	TOTAL SELL	
	2/2/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(60.00)	1,900.00	(114,000.00)	-	-	Inventory
	2/2/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	22.00	-	-	2,772.73	61,000.00	Kas
	2/3/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/3/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	28.00	-	-	2,750.00	77,000.00	Kas
	2/4/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	24.00	-	-	2,750.00	66,000.00	Kas
	2/5/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	32.00	-	-	2,781.25	89,000.00	Kas
	2/5/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/6/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	16.00	-	-	2,750.00	44,000.00	Kas
	2/7/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	22.00	-	-	2,772.73	61,000.00	Kas
	2/7/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/8/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	48.00	-	-	3,000.00	144,000.00	Kas
	2/8/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/9/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	24.00	-	-	2,750.00	66,000.00	Kas
	2/10/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	26.00	-	-	2,769.23	72,000.00	Kas
	2/14/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	22.00	-	-	2,772.73	61,000.00	Kas
	2/14/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/15/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	16.00	-	-	2,750.00	44,000.00	Kas
	2/16/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	12.00	-	-	2,750.00	33,000.00	Kas
	2/16/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/17/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	16.00	-	-	2,750.00	44,000.00	Kas
	2/18/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	8.00	-	-	2,750.00	22,000.00	Kas
	2/19/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	16.00	-	-	2,750.00	44,000.00	Kas
	2/20/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	10.00	-	-	2,800.00	28,000.00	Kas
	2/20/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/21/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	24.00	-	-	2,750.00	66,000.00	Kas
	2/22/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	8.00	-	-	2,750.00	22,000.00	Kas
	2/23/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	18.00	-	-	2,777.78	50,000.00	Kas
	2/23/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/24/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	16.00	-	-	2,750.00	44,000.00	Kas
	2/25/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	12.00	-	-	2,750.00	33,000.00	Kas
	2/26/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	12.00	-	-	2,750.00	33,000.00	Kas
	2/27/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	10.00	-	-	2,800.00	28,000.00	Kas
	2/27/2024	PEMBELIAN	KONSINYASI	(50.00)	1,900.00	(95,000.00)	-	-	Inventory
	2/28/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	12.00	-	-	2,750.00	33,000.00	Kas
	2/29/2024	PENJUALAN	PENJUALAN	16.00	-	-	2,750.00	44,000.00	Kas

**Gambar 2. Buku Besar Konsinyasi**  
Sumber : Dokumentasi foto, 2024

**LAPORAN KONSINYASI**  
PERIODE FEBRUARI

KETERANGAN	QTY	HARGA	JUMLAH
KONSINYASI	510.00	1,900.00	969,000.00
PENJUALAN KONSINYASI	470.00	2,785.11	1,309,000.00
<b>JUMLAH</b>	<b>40.00</b>		<b>340,000.00</b>

KETERANGAN	QTY	SATUAN
LAPORAN STOCK KONSINYASI	40.00	PCS

**Gambar 3. Laporan Penjualan Konsinyasi**  
Sumber : Dokumentasi foto, 2024

LAPORAN LABA RUGI DIMSUM FEB 2024			
Kode Akun	Nama Akun	Saldo	Jumlah Saldo
<b>4-0000</b>	<b>PENDAPATAN</b>		
4-1001	Penjualan	2,618,000	
4-1099	Pendapatan Lain-lain		
	<b>Jumlah Pendapatan</b>		<b>2,618,000</b>
<b>5-0000</b>	<b>BIAYA LANGSUNG</b>		
5-1001	HPP Barang	1,786,000	
5-1002	Perlengkapan	44,000	
5-1003	Perlengkapan Consumable		
	<b>Jumlah Biaya Langsung</b>		<b>1,830,000</b>
	<b>Laba (Rugi) Kotor</b>		<b>788,000</b>
<b>6-0000</b>	<b>BIAYA TIDAK LANGSUNG / OVERHEAD</b>		
6-1100	Promosi		
6-1200	Gaji		
6-1400	Transport		
6-1500	Sewa		
6-1900	Listrik, Air, Internet, Pula		
6-2100	Sumbangan		
6-3001	Penyusutan Kendaraan		
	<b>Jumlah Biaya Tidak Langsung/Overhead</b>		
<b>7-0000</b>	<b>BIAYA LAINNYA</b>		
7-1001	Biaya Bank Admin (Bunga)		
	<b>Jumlah Biaya Lainnya</b>		
	<b>Laba (Rugi) Bersih Sebelum Pajak</b>		<b>788,000</b>

Gambar 4. Laporan Laba Rugi Konsinyasi  
Sumber : Dokumentasi foto, 2024

LAPORAN NERACA DIMSUM FEB 2024			
Kode Akun	Nama Akun	Saldo	Jumlah Saldo
<b>1-0000</b>	<b>AKTIVA</b>		
<b>1-1000</b>	<b>AKTIVA LANCAR</b>		
1-1101	Kas	674,000	
1-1102	Konsinyasi		
1-1103	Inventory	38,000	
1-1104	Consumable	76,000	
	<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>		<b>788,000</b>
<b>1-2000</b>	<b>AKTIVA TETAP</b>		
1-2101	Kendaraan		
1-2201	Akum. Peny. Kendaraan		
	<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>		
	<b>TOTAL AKTIVA</b>		<b>788,000</b>
<b>2-0000</b>	<b>KEWAJIBAN &amp; MODAL</b>		
<b>2-1000</b>	<b>KEWAJIBAN</b>		
2-1001	Hutang Operasional		
	<b>Jumlah Kewajiban</b>		
<b>3-0000</b>	<b>EKUITAS</b>		
3-1000	Modal		
3-3000	Laba (Rugi) Bersih	788,000	
	<b>Jumlah Ekuitas</b>		<b>788,000</b>
	<b>TOTAL KEWAJIBAN &amp; EKUITAS</b>		<b>788,000</b>

Gambar 5. Neraca Konsinyasi  
Sumber : Dokumentasi foto, 2024



## KESIMPULAN

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat telah tercapai sesuai dengan rencana awal. Secara keseluruhan, mitra berhasil menyusun laporan penjualan konsinyasi yang terstruktur menggunakan *Microsoft Excel*. Namun, mereka masih memerlukan bimbingan yang lebih intensif agar pembuatan laporan penjualan konsinyasi secara sistematis dapat mencapai potensi maksimal di masa yang akan datang. UMKM Warung Jajanan Hafshah, yang telah menghasilkan laporan penjualan konsinyasi sesuai dengan standar akuntansi keuangan, memiliki kesempatan untuk meningkatkan transparansi pencatatan penjualan konsinyasi mereka, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing mereka. Pentingnya pencatatan dan pelaporan akuntansi bagi UMKM juga untuk memberikan informasi keuangan terutama diperuntukkan dalam pengajuan pinjaman perbankan (Damayanti dan Rompis, 2021).

## DAFTAR PUSTAKA

- Africa, L. A., & Sunani, A. (2017). Peningkatan Kinerja Dalam Membuat Laporan Keuangan Sebagai Syarat Aplikasi Pendanaan Kepada Bank (Mitra LBB Leaf English Course Gresik, Jawa Timur). *Prosiding SNasPPM*, 2(1), 313-316.
- Anisha, L., Rochmawati, R., & Hariman, I. (2023). Aplikasi Berbasis Web Untuk Pencatatan Penjualan Konsinyasi, Pemesanan Produk, Dan Penyusunan Laporan Laba Rugi Pada UMKM Chubby, Yogyakarta. *eProceedings of Applied Science*, 10(5).
- Beams, F. A., & Jusuf, A. A. (2000). Akuntansi keuangan lanjutan di Indonesia.
- Damayanti, R., & Rompis, A. I. (2021). Penguatan peran UMKM melalui pendampingan pembuatan laporan keuangan. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 379-390.
- 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(3), 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.
- Siagian, A. O., & Indra, N. (2019). Pengetahuan akuntansi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terhadap laporan keuangan. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 4(12), 17-35.
- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM masa pandemi covid-19 pada pertumbuhan ekonomi krisis serta program pemulihan ekonomi nasional. *EKOMBIS: Jurnal Fakultas Ekonomi*, 6(2).
- Sulistiyani, S., Pratama, A., & Setiyanto, S. (2020). Analisis strategi pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing umkm. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 3(2), 31.
- Sunani, A., & Effendi, M. B. (2022). Pendampingan UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(4), 1243-1248.

Sunani, A., Kirana, N. W. I., Widodo, C., Lukitasari, I. C., & Permatasari, L. P. (2023).  
Pendampingan UMKM Frozen Melalui Sistem Penjualan Konsinyasi Guna  
Meningkatkan Potensi Penjualan dan Pembayaran. *Estungkara: Jurnal  
Pengabdian Pendidikan Sejarah*, 2(2), 97-101.