

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA PORTOFOLIO
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2024
NOMOR: 1119-Int-KLPPM/UNTAR/X/2024**

Pada hari ini Selasa tanggal 29 bulan Oktober tahun 2024 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Rini Tri Hastuti, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN/NIDK : 0306117201
Jabatan : Dosen Tetap
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
 - a. Nama dan NIM : Vivian Huang [115230036]
 - b. Nama dan NIM : Daniel Alexander [115230379]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Portofolio Periode II Tahun 2024 Nomor **1119-Int-KLPPM/UNTAR/X/2024** Tanggal **29 Oktober 2024** sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi Pada Gallery Seni Slasar Sdasa**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.000.000,- (delapan juta rupiah) diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir dan poster**.

Pasal 2

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.,
P.E., M.ASCE

Pihak Kedua



Rini Tri Hastuti, S.E., M.Si., Ak., CA

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA PROTOFOLIO YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PENDAMPINGAN PENYUSUNAN LAPORAN PENJUALAN KONSINYASI PADA
GALLERY SENI SLASAR SDASA

Disusun oleh:

Ketua Tim

Rini Tri Hastuti, S.E., M.Si., Ak., CA (0306117201/10199030)

Anggota:

Vivian Huang/115230036

DanielAlexander/115230379

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
JANUARI 2025

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PKM

Skema Portofolio Periode II/ 2024

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1. Judul | :Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan
Konsinyasi Pada Gallery Seni Slasar Sdasa |
| 2. Nama Mitra PKM | : Gallery SLASAR SDASA |
| 3. Ketua Tim Pengusul | |
| a. Nama dan gelar | : Rini Tri Hastuti, S.E., M.Si., Ak. |
| b. NIDN/NIK | : 0306117201/10199030 |
| c. Jabatan/Gol | : Lektor |
| d. Program studi | : S1 Akuntansi |
| e. Fakultas | : Ekonomi |
| f. Bidang keahlian | : Akuntansi Keuangan |
| g. Alamat kantor | : Tanjung Duren Utara No. 1, Jakarta Barat |
| h. Nomor HP/Tlp | : 081287133172/rinih@fe.untar.ac.id |
| 4. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) | : Mahasiswa 2 orang |
| A. Nama Mahasiswa dan NIM | : Vivian Huang /115230036 |
| B. Nama Mahasiswa dan NIM | : Daniel Alexander /115230379 |
| 5. Lokasi Kegiatan Mitra | : |
| A. Wilayah Mitra | : Bintaro |
| B. Kabupaten/kota | : Tangerang Selatan |
| C. Provinsi | : Banten |
| 6. Metode Pelaksanaan | : Tatap Muka |
| 7. Luaran yang dihasilkan | : Publikasi Jurnal Serina Abdimas Untar dan HKI |
| 8. Jangka Waktu Pelaksanaan | : Juli-Desember 2024 |
| 9. Biaya Total | |
| Biaya yang disetujui LPPM | : Rp. 8.000.000 |

Jakarta, 17 Januari 2025

Menyetujui,
Kepala Lembaga Penelitian
dan Pengabdian Kepada Masyarakat



Dr. Hetty Karunia Tunjung, SE M.Si
NIDN/NIK: 0316017903/10103030

Ketua Tim

Rini Tri Hastuti, SE M.Si., Ak.
NIDN/NIK: 03106117201/10199030

RINGKASAN

Penjualan konsinyansi menjadi alternatif pilihan terbaik karena di dalamnya terdapat beberapa keuntungan dan memiliki resiko yang relative lebih kecil. Keuntungan yang diperoleh tidak hanya dari si penitip barang/pengamanat tetapi keuntungan juga diperoleh oleh si penerima barang/komisioner. Diantaranya keuntungan tersebut adalah perusahaan dapat memperluas daerah pemasarannya, penerima barang tidak memerlukan modal yang besar untuk memperbanyak barang dagangannya dan penitip barang tidak susah payah menyewa tempat untuk menjual barang dagangannya dan penitip barang tidak susah payah menyewa tempat untuk menjual barang dagangannya sehingga dapat menghemat biaya tempat.

Topik PKM yang akan kami laksanakan adalah pelatihan penyusunan laporan penjualan konsinyansi pada Gallery Shop Selasar 10. Bidang usaha Mitra adalah sebuah galeri yang menjual berbagai produk handycraft dan fashion dari berbagai merk. Gallery ini berfungsi sebagai kanal destinasi untuk menampung produk-produk terbaik dari beberapa pengrajin dan dijual dengan sistem titip jual atau konsinyansi. Permasalahan yang ditemukan pada saat wawancara dengan Mitra adalah sistem pencatatan penjualan konsinyansi tersebut masih relatif sederhana dan manual. Sehingga dengan masalah tersebut pihak Tim PKM menawarkan solusi untuk memberikan sharing ilmu dengan memberikan pelatihan bagaimana mencatat penjualan konsinyansi tersebut lebih sistematis dan memenuhi kaidah aturan pelaporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

Target luaran yang akan dicapai atas kegiatan pelatihan ini adalah: Luaran wajib berupa publikasi pada jurnal Serina dan luaran tambahan berupa HKI.

Kata kunci : Konsinyansi, laporan Keuangan, UMKM

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	i
RINGKASAN	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	2
1.3 Hasi Penelitian dan PKM Terkait.....	3
1.4 Kaitan Keterkaitan topik dengan Peta Jalan PKM yang ada di Rencana Induk Penelitian dan PKM Untar.....	3
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN	4
2.1 Solusi Permasalahan	4
2.2 Rencana Luaran Kegiatan	4
BAB III METODE PELAKSANAAN	5
3.1 Bentuk/Jenis Metode Pelaksanaan	5
3.2 Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan.....	6
3.3 Partisipasi Mitra Dalam Kegiatan PKM	6
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	7
4.1 Hasil.....	7
4.2 Luaran Yang Dicapai.....	9
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	10
5.1 Kesimpulan	10
5.2 Saran	10
DAFTAR PUSTAKA.....	12.
LAMPIRAN	

Lampiran	
Lampiran 1	MATERI PKM
Lampiran 2	FOTO KEGIATAN
Lampiran 3	LUARAN WAJIB
Lampiran 4	LUARAN TAMBAHAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Penjualan konsinyasi adalah proses di mana barang milik seseorang dititipkan kepada pihak lain untuk dijual 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.

Penjualan konsinyasi dapat diartikan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk dijualkan 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 dijualkan dengan harga dan persyaratan tertentu biasa disebut sebagai barangbarang 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. 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). Pentingnya pencatatan dan pelaporan akuntansi bagi

UMKM juga untuk memberikan informasi keuangan terutama diperuntukkan dalam pengajuan pinjaman perbankan (Damayanti dan Rompis, 2021).

Mitra pada kegiatan PKM ini adalah Gallery Shop Slasar Sdasa. Profil usaha mitra ini bergerak di bidang gallery Shop. Beralamat di Jl. Senayan Utama HI No. 6 Bintaro Tangerang Selatan. Toko galeri seni ini adalah sebuah gallery seni yang menjual barang karya seni /kerajinan dari berbagai pengrajin. Produk-produk kerajinan tangan tersebut terbagi dalam beberapa kelompok produk. Diantaranya kelompok produk pakaian batik dan tenun, produk household, produk assesories, produk tas dan produk pernak-pernik. Seluruh produk hasil kerajinan tangan ini menggunakan bahan lokal yang berkualitas baik. Sistem penjualan yang dilakukan Mitra dengan menggunakan system konsinyasi atau titip jual. Setiap partner yang menitipkan produknya untuk dijual di gallery menandatangani perjanjian bagi hasil dengan pihak gallery.

1.2 Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil survei pendahuluan, kami menemukan permasalahan yang sering dihadapi mitra diantaranya: Dalam wawancara pendahuluan, Tim PKM menemukan bahwa pencatatan sistem penjualan konsinyasi pada usaha Mitra masih sederhana dan manual. Oleh sebab itu pihak Mitra mengajukan permintaan untuk di berikan literasi sekaligus pendampingan bagaimana menyusun laporan penjualan konsinyasi yang lebih sistematis dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Topik PKM yang akan kami laksanakan pendampingan dalam memberikan literasi pelatihan penyusunan laporan penjualan konsinyasi pada Gallery Shop Slasar Sdasa.

1.3 Hasil Penelitian dan PKM Terkait

Kegiatan PKM ini merupakan kegiatan PKM yang terpisah dengan kegiatan penelitian Skema Terapan. Penelitian Skema Terapan belum dilakukan pada obyek Mitra ini, sehingga kegiatan PKM ini seluruhnya berupa kegiatan Abdimas dengan metode Pendampingan dan diskusi. Kami melakukan pelatihan secara tatap muka langsung ke tempat mitra dan berlangsung selama satu hari.

1.4 Keterkaitan Topik Dengan Peta Jalan PKM yang ada di Rencana Induk Penelitian dan PKM Untar

Keterkaitan kegiatan abdimas ini dengan Peta Jalan dalam RIP Penelitian dan PKM Untar adalah : Road Map Kegiatan PKM Dengan Rencana Induk Penelitian dan Pengabdian Kepada

masyarakat (RIP-PKM) dalam pelatihan ini menyesuaikan dengan Tema Penelitian dan PKM Unggulan 6: Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan yang Efektif dan Efisien Kompetensi Keilmuan bidang Akuntansi dengan isu strategis Kewirausahaan berkelanjutan dengan konsep Pemikiran Menumbuhkan jiwa wirausaha di berbagai kalangan . Dalam hal ini kalangan yang kami pilih adalah kalangan usahawan di bidang kuliner yaitu dipilih usaha café. Kegiatan abdimas ini memberikan pembekalan tambahan pengetahuan yang berkaitan dengan strategi kewirausahaan untuk mengembangkan usaha.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Berdasarkan permasalahan di atas, Solusi permasalahan yang dapat diberikan oleh tim pegusul pengabdian kepada masyarakat kepada Gallery Seni Slasar Sdasa adalah dengan memberikan pelatihan, pendampingan menyusun laporan penjualan konsinyasi yang lebih sistematis dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

Materi yang disiapkan oleh Tim PKM berupa materi konsep penyusunan laporan penjualan, aplikasi Excell dan data penjualan yang diberikan oleh mitra selama kurun waktu tertentu.

2.2 Rencana Luaran Kegiatan

Luaran Wajib kegiatan pelatihan abdimas ini berupa Jurnal Nasional Serina Adimas yang merupakan hasil prosiding SERINA yang di selenggarakan oleh LPPM Untar setiap semester. Jurnal ini dapat diakses oleh publik melalui web resmi Untar dengan sub bagian Jurnal Untar. Disamping luaran wajib, kegiatan abdimas ini juga menghasilkan Luaran Tambahan berupa HKI. HKI tersebut berupa modul/poster dari kegiatan abdimas yang di daftarkan ke Direktorat Jendral HKI, untuk mendapatkan sertifikat HKI atas modul/ poster kegiatan abdimas tersebut.

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

3.1 Bentuk/Jenis Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan dengan metode Pelatihan, ceramah dan diskusi. Kami melakukan pelatihan secara tatap muka langsung ke tempat Mitra dan berlangsung selama satu hari. Fokus utama dari pendampingan adalah membantu dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah:

- a. Metode ceramah digunakan oleh narasumber untuk menjelaskan materi yang berkaitan dengan sistem pelaporan penjualan konsinyasi.
- b. Metode diskusi/tanya jawab digunakan untuk memperdalam materi bahasan yang disampaikan.
- c. Metode pelatihan dengan melakukan praktek teknis membuat laporan penjualan konsinyasi dengan menggunakan data penjualan Mitra untuk periode waktu tertentu.
- d. Skema kegiatan abdimas ini dari awal hingga pelaksanaan dapat digambarkan sbb:

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 offline
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 offline)	Kegiatan ke mitra materi terkait laporan penjualan konsinyasi dan memperdalam pendampingan sebelumnya (didokumentasikan secara offline)
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)

3.2 Langkah-langkah/Tahapan pelaksanaan

Tahapan dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini secara detail meliputi: **Pertama**, Berkoordinasi dengan mitra dengan mengunjungi lokasi Mitra untuk mengajukan kerjasama. **Kedua**, Melakukan pendampingan dalam merancang model laporan penjualan konsinyasi. **Ketiga**, Membuat contoh model desain laporan penjualan konsinyasi untuk mitra. **Keempat**, meminta pihak Mitra untuk memberikan tanggapan atau respon atas hasil pendampingan.

3.3 Partisipasi mitra dalam kegiatan PKM

Dalam kegiatan ini, Mitra turut berpartisipasi dalam beberapa hal, yaitu:

1. Menyediakan ruangan yang dibutuhkan untuk pelatihan.
2. Menyediakan staf yang akan mengikuti pendampingan dan pelatihan.
3. Menginformasikan pelatihan ini kepada staf yang ditunjuk.

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 Hasil

Pelatihan dan pendampingan pada mitra telah dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang disepakati di tanggal 29 September 2024. Kegiatan yang dilakukan adalah melakukan pendampingan dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara langsung ke tempat Mitra. Tahap awal mencakup pengumpulan data anggota yang bekerjasama dengan pihak Gallery untuk menitipkan produknya dan pengumpulan data penjualan selama satu bulan terakhir. Tahap berikutnya simulasi menyusun laporan penjualan konsinyasi menggunakan Microsoft Excel. Data penjualan yang digunakan dalam simulasi ini mengambil data penjualan untuk sebulan terakhir. Tahap terakhir melakukan evaluasi terhadap kegiatan pendampingan, menilai dampak pendampingan.

4.2 Luaran Yang Dicapai

Hasil evaluasi yang telah dilakukan untuk menilai apakah ada perubahan pemahaman dan kemampuan Mitra untuk menyusun laporan penjualan konsinyasi. Beberapa hal yang menjadi poin evaluasi tersebut diantaranya:

Tabel. 1
Matriks Evaluasi Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Sebelum Pelatihan	Saat Pelatihan	Setelah Pelatihan
Mitra kurang memahami secara detail penjualan konsinyasi	Mitra memberikan respon yang positif dan mulai memahami penjualan konsinyasi	Mitraa memahami konsep penjualan konsinyasi
Mitra mencatat penjualan konsinyasi dengan sederhana dan manual	Mitra memberikan data penjualan dan catata penjualan selama satu bulan terakhir	Mitra dapat Menyusun laporan penjualan konsinyasi dengan menggunakan program excell
Umpan balik	Memberikan tanggapan atau	Perkembangan dari

	respon hasil pelatihan	pelatihana awal dan adanya d sain model laporan penjualan konsinyasi
Mitra menggunakan excell	Belom program Menggunakan program excell	Program excel mulai digunakan untuk selanjutnya

Berikut ini adalah simulasi pelaporan penjualan konsinyasi. Simulasi ini menggunakan data penjualan dari salah satu anggota gallery seni.

Tabel 2.
Laporan Penjualan Konsinyasi
TRIE INDONESIA
Periode Agustus 2024

Laporan Penjualan Periode Agustus 2024 Nama item : Fashion Batik Jumlah : 40 unit Consignor : TRIE INDONESIA Consignee : Gallery Slasar 10		Barang Konsinyasi
Informasi		Jumlah (RP)
Penjualan 10 packs @ RP 300.000 Komisi 25 %/ unit Rp. 750.000 Supplies dan packaging RP. 25.000 Nilai penjualan		3.000.000 (775.000) 2.225.000
Note: Consignment balance:		2.225.000

Contoh diatas adalah simulasi dari satu anggota gallery. Laporan lainnya dibuat untuk masing-masing anggota Gallery sehingga total keseluruhan saldo penjualan dapat di organisasi dengan menggunakan program Excell.

FOTO KEGIATAN PKM



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilaksanakan mendapatkan apresiasi yang sangat baik dari pihak Mitra. Hasil pendampingan dan diskusi menghasilkan masukan baru yang bermanfaat bagi kelangsungan usaha pihak mitra. 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. Gallery Seni Selasar 10, 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.

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. Mitra 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)

5.2 Saran

Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini berjalan dengan lancar dan selesai tepat waktu. Pihak Mitra juga mengharapkan adanya Kerjasama yang berkelanjutan dengan Tim PKM. Pihak Mitra

berharap di kesempatan selanjutnya Tim PKM dapat memberikan sharing ilmu bisnis lain untuk menunjang dan mendukung keberlangsungan satu usaha.

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. dan Jusuf, A. A. (2016). *Akuntansi Keuangan Lanjutan di Indonesia*. Prentice-Hall Inc. Salemba Empat Pearson Education Asia Pte. Ltd.
- Damayanti, R., & Rompis, A. I. (2021). *Penguatan peran UMKM melalui pendampingan pembuatan laporan keuangan*. Magistorum 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(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.
- Sunani, A & Effendi, M B. (2022). *Pendampingan Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi*. Jurnal Abdi MasyarakatIndonesia (JAMSI). vol. 2, No. 4 Juli 2022, Hal. 1243-1248.

