

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT



**SOSIALISASI PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG
UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19**

Oleh

Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si

NIP. 19860309 200801 2 003

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
2020**

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT



**SOSIALISASI PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG
UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19**

Oleh

Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si

NIP. 19860309 200801 2 003

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
2020**

**HALAMAN PENGESAHAN
PENGABDIAN MANDIRI**

1. Judul Kegiatan : SOSIALISASI PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG UMKM DIMASA PANDEMI COVID 19
2. Lokasi : Kota Gorontalo.
3. Ketua Tim Pelaksana
 - a. Nama : Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si
 - b. NIP : 198603092008012003
 - c. Jabatan/Golongan : Lektor / 3 c
 - d. Program Studi/Jurusan : D3 Akuntansi / Akuntansi
 - e. Bidang Keahlian :
 - f. Alamat Kantor/Telp/Faks/E-mail : 085255577484 / pratiwi.husain@ung.ac.id
 - g. Alamat Rumah/Telp/Faks/E-mail : -
4. Anggota Tim Pelaksana
 - a. Jumlah Anggota : -
 - b. Nama Anggota I / Bidang Keahlian : -
 - c. Nama Anggota II / Bidang Keahlian : -
 - d. Mahasiswa yang terlibat : -
5. Lembaga/Institusi Mitra
 - a. Nama Lembaga / Mitra : UMKM
 - b. Penanggung Jawab : -
 - c. Alamat/Telp./Fax/Surel : -
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 5 KM
 - e. Bidang Kerja/Usaha : Usaha Dagang
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 bulan
7. Sumber Dana : Biaya Sendiri
8. Total Biaya : Rp. 3.000.000,-



Gorontalo, 27 Juli 2020
Ketua

(Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si)
NIP. 198603092008012003

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat-Nya sehingga Laporan Pengabdian Pada Masyarakat ini dapat dirampungkan. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam bentuk pelatihan dan terlaksana.

Kegiatan ini sangat bermanfaat bagi peningkatan pengetahuan bagi pelaku bisnis dan UMKM di daerah Kota Gorontalo. Sementara bagi dosen, kegiatan pengabdian ini bermanfaat untuk menambah pengalaman serta membantu para pelaku bisnis untuk memahami cara mencatat pembukuan keuangan khususnya berkaitan dengan pencatatan persediaan barang dagang, juga sebagai salah satu wujud dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pengabdian Pada Masyarakat. Oleh karena itu, kiranya program ini dapat dilanjutkan pada masa yang akan datang.

Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para peserta yang telah memberikan perhatian serta meluangkan waktunya untuk mengikuti pelatihan ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih terdapat banyak kekurangan pada laporan ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menerima kritik dan saran yang sifatnya konstruktif demi tercapainya kesempurnaan.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Pengesahan	i
Daftar isi	ii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat	6
1.4 Manfaat Kegiatan Pengabdian Masyarakat	7
BAB II TINJAUAN MATERI	
2.1 Tinjauan Materi	8
2.1.1 UMKM	8
2.1.2 Persediaan Barang Dagang	10
2.1.3 Cara Menghitung Persediaan Barang Dagang	15
BAB III METODE KEGIATAN	
3.1 Khalayak Sasaran	18
3.2 Metode Penerapan Ipteks	18
3.3 Keterkaitan	18
3.4 Rancangan Evaluasi	19
3.5 Media Pembelajaran	19
3.6 Jadwal Pelaksanaan	19
3.7 Anggaran Kegiatan	19
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum UMKM	20
4.2 Capaian Hasil Kegiatan dan Pembahasan	23
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	25
5.2 Saran	25
DAFTAR PUSTAKA	
Daftar Pustaka	26
Lampiran	27

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Perkembangan sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebelum adanya pandemik ini sangat berkembang pesat yang membuat persaingan antar pelaku usaha menjadi semakin sengit. Semua strategi diterapkan agar usaha bisa lebih bertahan dan menjadi perusahaan yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan salah satu unsur penting dalam menopang perekonomian nasional secara menyeluruh. Usaha mikro merupakan penggerak dari sistem perekonomian di Indonesia yang bisa bertahan saat terjadi krisis ekonomi. Jenis usaha ini membantu pemerintah dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi tingkat pengangguran, melalui usaha mikro tercipta unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.

Dalam mendirikan usaha bisa dilakukan oleh siapapun yang memiliki modal, namun untuk menjadikan usaha tersebut sukses bukan sesuatu yang mudah. Faktor-faktor yang dapat menentukan usaha sukses tidaknya yakni peluang pasar, kondisi persaingan dan lainnya. Dalam pengambilan keputusanpun tidak bisa dengan mengandalkan insting perlu keahlian dan pengetahuan yang baik dalam mengelola usaha tersebut.

Setiap usaha mikro, kecil dan menengah baik perusahaan dagang maupun industri memiliki persediaan. Dalam perusahaan dagang persediaannya dapat

berupa persediaan barang yang akan dijual, sedangkan untuk perusahaan industri persediaan barang berupa persediaan bahan baku, persediaan bahan penolong, persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi.

Pada umumnya bagi perusahaan berskala besar pengelolaan persediaan barang sudah mempunyai sistem pencatatan yang baik, bahkan sudah terkomputerisasi dan bisa setiap saat dilakukan *stock opname* untuk jumlah persediaan yang tersisa. Beda halnya bagi perusahaan berskala mikro dan kecil, bisa dilihat dari segi tempat usaha yang sederhana, pencatatan yang tidak beraturan antara persediaan barang masuk dan keluar sehingga pencatatan yang dilakukan untuk persediaan barang hanya dilakukan sederhana tanpa memperhatikan tanggal masuk dan keluar persediaan tersebut. Manajemen persediaan yang tidak baik dalam usaha mikro dan kecil ini bisa membuat perusahaan merugi secara perlahan.

Persediaan merupakan asset milik perusahaan yang cukup besar dibandingkan asset lancar lainnya. Pada perusahaan dagang, persediaan merupakan aspek penting yang harus dimiliki perusahaan, tanpa persediaan maka tidak ada aktivitas jual beli. Jika stok persediaan barang dagang berkurang akan berdampak pada terhambatnya penjualan barang dagang. Namun sebaliknya, apabila terdapat stok persediaan berlebih bisa berdampak pada bertumpuknya persediaan sehingga beresiko pada terjadinya kerusakan, kadaluarsa dan pada akhirnya tidak dapat dijual kembali kepada pelanggan.

Agar tidak terjadi masalah seperti itu, maka diperlukan sebuah pencatatan yang dapat mencatat seluruh transaksi terkait persediaan. Akuntansi memiliki

peran penting dalam pencatatan maupun penilaian persediaan. Penilaian yang baik terhadap persediaan akan memberikan informasi yang akurat dan tepat yang dapat digunakan sebagai alat untuk pengendalian persediaan. Sebagai contoh persediaan yang ada dalam perusahaan harus dipisah yang sudah dibebankan sebagai biaya dalam harga pokok penjualan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi dan mana yang masih belum terjual yang menjadi nilai dalam persediaan akhir dalam laporan posisi keuangan. Karena pencatatan penilaian persediaan akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan baik dalam laporan posisi keuangan maupun laporan laba rugi.

Wabah corona (covid 19) menghantam berbagai sendi perekonomian. Penyebaran virus yang mengharuskan aktivitas manusia dilakukan secara *social distancing* (jaga jarak sosial) dan sampai melakukan langkah *lockdown* yang berdampak pada perlambatan aktivitas ekonomi (permintaan dan penawaran). Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi salah satu sub sektor terdampak pengaruh dari covid 19 secara signifikan terutama untuk usaha berskala mikro. Sektor UMKM yang paling terdampak adalah pengusaha ritel. Dari sisi permintaan, UMKM secara drastis mengalami penurunan dari para konsumen. Akibat wabah, para konsumen mengalami kondisi psikologis takut tertular penyakit sehingga mengurung diri di dalam rumah. Kondisi tersebut tentunya akan berdampak pada penurunan pendapatan dari usaha mikro tersebut. (<https://news.detik.com/kolom/d-4974884/stimulus-umkm-di-tengah-badai-corona>). Selain berdampak pada penurunan pendapatan, dampak lain yang dirasakan oleh pelaku usaha adalah persediaan yang menumpuk sehingga ada

beberapa persediaan yang rusak, khusus untuk bahan makanan batas kadaluarsanya telah lewat. Dan pada akhirnya persediaan itu tidak bisa lagi dijual kepada konsumen.

Hal inilah yang mendorong untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat mengenai Sosialisasi Pengelolaan Persediaan Barang Dagang pada UMKM di masa Pandemi Covid 19.

1.2. Identifikasi Masalah

Sektor UMKM yang paling terdampak karena pengaruh wabah corona ini adalah pengusaha ritel. Dari sisi permintaan, UMKM secara drastis mengalami penurunan dari para konsumen. Akibat wabah, para konsumen mengalami kondisi psikologis takut tertular penyakit sehingga mengurung diri di dalam rumah. Kondisi tersebut tentunya akan berdampak pada penurunan pendapatan dari usaha mikro tersebut. Selain berdampak pada penurunan pendapatan, dampak lain yang dirasakan oleh pelaku usaha adalah persediaan yang menumpuk sehingga ada beberapa persediaan yang rusak, khusus untuk bahan makanan batas kadaluarsanya telah lewat. Dan pada akhirnya persediaan itu tidak bisa lagi dijual kepada konsumen.

1.3. Tujuan Pengabdian Masyarakat

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Untuk meningkatkan pengetahuan bagi para peserta pentingnya manajemen persediaan bagi UMKM

2. Untuk meningkatkan kemampuan para peserta dalam mengatur keuangan UMKM sehingga dapat tetap bertahan di masa pandemic ini.

1.4 Manfaat Pengabdian Masyarakat

Diharapkan, melalui kegiatan ini kami dapat memberikan sumbangsih pemikiran mengenai ilmu dan keterampilan dalam mempertahankan atau membuka usaha/bisnis baru dimasa pandemic covid 19, dalam meningkatkan keuntungan yang diperoleh sehingga bisnis yang sudah ada dapat lebih berkembang lagi, dan dapat memilih bisnis yang memberikan keuntungan dalam berinvestasi.

BAB II

TINJAUAN MATERI

2.1 MATERI

2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini merupakan usaha yang masih dapat bertahan di tengah badai krisis moneter yang berkepanjangan. UMKM berperan strategis dalam pembangunan perekonomian nasional dan mengalami perkembangan tiap tahun yang cukup pesat. Untuk itu, pemerintah berupaya dengan keras untuk membina usaha kecil dan menengah guna menjadikannya sebagai penyumbang devisa bagi Negara.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil pasal 1 ayat 1 menyatakan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Kriteria usaha kecil dalam undang-undang tersebut tercantum pada pasal 5 ayat 1 yaitu dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
3. Milik Warga Negara Indonesia

4. Berdiri sendiri, bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Kriteria UMKM

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriterianya adalah:
 - Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.

Adapun kriteria Usaha Kecil sebagai berikut:

- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- Memiliki hasil penjualan tahunan \geq Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Dan kriterianya sebagai berikut:
- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00.
- d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. (IKAPI, 2010:5-8)

2.1.2 Persediaan Barang Dagang

Persediaan merupakan salah satu aktiva yang paling aktif dalam operasi kegiatan perusahaan dagang. Persediaan juga merupakan aktiva lancar terbesar dari perusahaan manufaktur maupun dagang.

Ikatan Akuntansi Indonesia Standar Entitas Mikro Kecil (SAK EMK) (2018:14.06) mengemukakan bahwa: Persediaan adalah aset:

- Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa
- Dalam proses produksi untuk penjualan tersebut; atau
- Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Jenis – Jenis Persediaan

Santoso (2010:240) menyatakan pengelompokan persediaan didasarkan pada jenis perusahaannya. Bagi perusahaan dagang (*merchandise enterprise*) dimana persediaan merupakan barang yang langsung diperdagangkan tanpa mengalami proses lanjutan, maka persediaan disebut sebagai persediaan barang dagangan (*merchandise inventory*). Sedangkan pada perusahaan industry dimana persediaan bahan baku memerlukan proses lebih lanjut agar siap dijual dalam bentuk barang jadi (*finishes goods*), maka persediaan dikelompokkan menjadi bahan baku, barang dalam proses, barang jadi, dan bahan pembantu.

Biaya Persediaan

Biaya persediaan terdiri dari seluruh biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul sampai persediaan berada dalam kondisi dan lokasi saat ini (IAI 2019:14.10).

Sistem Pencatatan Persediaan

1. Sistem pencatatan perpetual

Dalam sistem perpetual, catatan mengenai harga pokok dari masing-masing barang dagangan yang dibeli maupun yang dijual diselenggarakan

secara terperinci. Sistem pencatatan ini akan secara terus menerus menunjukkan berapa besarnya saldo persediaan barang dagangan yang ada di gudang untuk masing-masing jenis persediaan. Dengan sistem pencatatan perpetual, harga pokok dari barang yang dijual ditentukan setiap kali penjualan terjadi (Hery 2013:101).

2. Sistem pencatatan periodik

Anggadini (2012:226) menjelaskan pencatatan fisik/periodik (*physical/periodic inventory*) merupakan pencatatan persediaan dimana:

- a. Mutasi persediaan tidak menggunakan buku besar (*inventory*) melainkan memakai
- b. perkiraan *purchases, purchases return, sales, sales return* dan sebagainya
- c. Tidak memakai kartu persediaan
- d. Kalkulasi biaya persediaan dengan menetapkan persediaan akhir terlebih dahulu melalui perhitungan secara fisik selanjutnya dihitung *cost of good sold*.

Metode Penilaian Persediaan

Menurut Santoso (2010 : 248) ada beberapa macam metode penilaian persediaan yang umum

digunakan, yaitu :

1. *Last-in, First-out (LIFO)*

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa himpunan harga pokok yang terakhir akan dibebankan sebagai harga pokok barang yang dijual, dengan

demikian nilai persediaan yang akan disajikan pada neraca merupakan himpunan biaya (*cost*) yang berasal dari pembelian-pembelian yang pertama.

2. *First-in, First-out (FIFO)*

Berdasarkan asumsi ini harga pokok yang harus dibebankan sebagai harga pokok barang yang dijual adalah himpunan harga pokok yang berasal dari pembelian-pembelian yang paling awal, dengan demikian nilai persediaan akan berasal dari himpunan harga pokok yang berasal dari pembelian-pembelian terakhir.

3. *Average Cost (Biaya Rata-Rata)*

Metode ini didasarkan pada suatu asumsi bahwa nilai persediaan akhir merupakan himpunan harga pokok rata-rata dari persediaan itu sendiri, sehingga baik nilai persediaan maupun harga pokok barang yang dijual selalu akan mempunyai bagian yang sama terhadap harga pokok yang terhimpun dari persediaan tersebut. Dalam sistem persediaan terus – menerus, asumsi ini dikenal dengan istilah metode rata – rata bergerak (*moving average method*) karena harga pokok per unit akan selalu berubah setiap terjadi mutasi.

FIFO (*First-In, First-Out*) adalah metode untuk menentukan harga pokok penjualan dengan cara mengasumsikan bahwa produk yang sudah terjual merupakan produk terlama dalam inventaris. Biaya yang dikeluarkan untuk produk terlama itulah yang digunakan dalam perhitungan. Singkatnya, metode FIFO akan menghapus produk paling awal yang masuk dari akun persediaan setiap terjadi penjualan. Misalnya, Anda menjalankan bisnis penjualan roti, maka roti yang terlebih dahulu dijual yaitu roti yang pertama kali masuk ke

toko Anda. Perhitungan biaya dari roti yang terjual pertama itulah yang dijadikan sebagai biaya pokok penjualan.

FIFO cocok diterapkan di perusahaan yang memproduksi makanan karena penjualan produk terlama akan menjadikan persediaan selalu *fresh*. Makanan yang telah diproduksi tapi penyimpanannya tumpang tindih akan membuat perusahaan Anda mengalami kesulitan saat proses distribusi. Produk terlama yang tidak segera dijual akan mengalami penurunan kualitas dan hal tersebut menyebabkan kerugian bagi perusahaan Anda.

Produk makanan juga masuk dalam kategori ini. Akan tetapi, perusahaan seperti warung kelontong, *minimarket*, dan *supermarket* memiliki produk yang lebih beragam jenisnya dengan batasan kadaluarsa yang berbeda pula. Maka dari itu, metode FIFO sejalan dengan konsep penjualan mereka. Jika Anda merupakan pengusaha di bidang ini, Anda pasti akan meletakkan produk yang terlebih dahulu masuk ke gudang atau ke catatan inventaris pada bagian paling depan rak display agar produk tersebut diambil lebih dulu oleh pembeli.

Rata-rata, semua staf yang bertugas mendisplay produk akan membongkar sisa produk di rak, memasukkan produk baru di bagian paling belakang, baru kemudian memasukkan kembali produk terlama di bagian depan. Dengan cara seperti itu, persediaan akhir di gudang penyimpanan akan tetap tinggi dan cenderung stabil tapi pengeluaran tetap bergantung pada produk yang tersedia di rak display.

2.1.3 Cara Menghitung Persediaan Menggunakan Metode FIFO

Pada awal tahun, perusahaan Anda, misalnya perusahaan roti, memiliki inventaris awal produk. Selama tahun itu, tentu perusahaan Anda membeli produk dan menjualnya. Pada akhir tahun Anda perlu melakukan pencatatan. Berikut cara menghitungnya menggunakan metode FIFO.

Asumsikan bahwa produk Anda dibuat dalam tiga gelombang selama tahun tersebut. Biaya dan kuantitas setiap gelombangnya yaitu :

Gelombang 1 : Jumlahnya 2.000 roti dengan biaya Rp8.000.000

Gelombang 2 : Jumlahnya 1.500 roti dengan biaya Rp7.000.000

Gelombang 3 : Jumlahnya 1.700 roti dengan biaya Rp7.700.000

Total yang diproduksi yaitu, 5.200 roti dengan biaya Rp22.700.000. Biaya rata-rata untuk memproduksi satu roti yaitu, Rp4.370.

Selanjutnya, Anda perlu menghitung unit biaya untuk setiap gelombangnya.

Gelombang 1 : $Rp8.000.000/2.000 \text{ roti} = Rp4.000$

Gelombang 2 : $Rp7.000.000/1.500 \text{ roti} = Rp4.670$

Gelombang 3 : $Rp7.700.000/1.700 \text{ roti} = Rp4.530$

Asumsikan bahwa pada tahun ini perusahaan Anda berhasil menjual 4.000 roti dari 5.200 roti yang diproduksi. Anda tidak tahu produk dari gelombang mana yang terjual. Untuk menentukan biaya produk yang terjual menggunakan FIFO, Anda harus menganggap bahwa produk yang terjual merupakan produk tertua (pertama masuk). Jadi, perhitungan untuk 4.000 roti yang terjual yaitu :

- 2.000 roti dari gelombang 1 bernilai masing-masing Rp. 4.000 terjual lebih dahulu dengan total Rp. 8.000.000.
- 1.500 roti dari gelombang 2 bernilai masing-masing Rp. 4.670 terjual berikutnya dengan total Rp. 7.005.000.
- 500 roti dari gelombang 3 bernilai masing-masing Rp. 4.530 terjual paling akhir dengan total Rp. 2.265.000.

Jika dijumlah, total biaya dari 4.000 roti yang terjual adalah Rp. 17.270.000. Hasil perhitungan ini yang akan dianggap sebagai biaya pokok produksi.

Penghitungan di atas bisa Anda terapkan dengan penyesuaian untuk perusahaan Anda.

Keuntungan FIFO

FIFO dianggap sebagai metode yang lebih logis dan terpercaya. Dengan metode ini, resiko penurunan kualitas barang karena terlalu lama disimpan, bisa diminimalisir. Selain itu, berikut beberapa keuntungan lain dari metode FIFO.

1. Mudah Dipahami dan Diterima Secara Universal

FIFO mengikuti alur alami inventaris (produk tertua dijual terlebih dahulu, dengan perhitungan mengikuti biaya setiap gelombang produksi). Hal tersebut membuat pembukuan Anda menjadi lebih simpel juga bisa memperkecil kemungkinan kesalahan yang terjadi. Maka, wajar jika FIFO diterapkan di banyak perusahaan.

2. Meminimalisir Pemborosan

Perusahaan yang benar-benar mengikuti FIFO akan selalu menjual inventaris tertua terlebih dahulu. Dengan begitu, biaya yang terbuang karena penurunan kualitas produk bisa dihindari. Produk yang tersisa tetap memiliki kualitas bagus dan bisa dijual dengan harga tinggi karena memang baru diproduksi. Pada situasi penjualan yang konstan, Anda bisa sangat diuntungkan.

3. Laporan Keuangan Sulit Dimanipulasi

FIFO memberikan gambaran yang sangat akurat tentang penghitungan biaya perusahaan. Garis pengeluaran biaya bisa ditarik secara urut sejak proses produksi hingga penjualan per gelombang. Jika terjadi keraguan hasil saat penghitungan keuntungan atau bahkan seluruh penghitungan keuangan, Anda bisa melacaknya

secara mudah. Dengan begitu, jika ada manipulasi yang mungkin dilakukan oleh pihak lain, akan mudah Anda temukan.

Kelemahan FIFO

Metode ini bisa mengakibatkan penghitungan pajak penghasilan yang lebih tinggi untuk bisnis Anda. Kesenjangan antara biaya (modal produksi) dan keuntungan dari metode ini lebih luas jika dibandingkan metode LIFO (*Last In, First Out*), metode kebalikannya. Anda juga perlu berhati-hati saat perusahaan mengambil keuntungan yang terlalu sedikit. Jika itu terjadi, Anda akan berada pada fase bahaya bahkan mengalami kerugian saat biaya produksi naik sedangkan angka-angka yang terlanjur Anda gunakan dalam perhitungan merupakan harga pokok, bukan harga aktual. Penjelasan di atas merupakan hal-hal yang perlu Anda pahami sebelum memutuskan untuk menerapkan FIFO pada perusahaan Anda. Jika Anda sudah tahu jenis perusahaan yang Anda jalankan, pertimbangkan baik-baik kelemahan FIFO untuk menyiapkan solusi saat perusahaan Anda memasuki fase penurunan.

BAB III

METODE KEGIATAN

3.1 Khalayak Sasaran

Dalam kegiatan ini yang menjadi khalayak sasaran adalah masyarakat, para pelaku usaha bisnis, home industry berskala kecil dan mikro di wilayah kota Gorontalo.

3.2 Metode Penerapan Ipteks

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini sebagai berikut:

1. Metode ceramah digunakan oleh para pemateri untuk menjelaskan materi yang berkaitan pengelolaan persediaan barang dagang dimasa pandemic covid 19
2. Metode diskusi/ Tanya jawab digunakan untuk memperdalam materi bahasan baik dalam bentuk Tanya jawab secara perorangan maupun kelompok pengurus usaha mikro.

3.3 Keterkaitan

Kegiatan pengabdian ini terkait dengan program pemerintah dalam rangka memberdayakan KUMKM dalam hal ini oleh Kementerian Koperasi dan UKM terkait dengan program pemberdayaan usaha skala mikro yakni pelatihan budaya usaha dan perkoperasian serta fasilitasi pembentukan wadah di daerah kantong-kantong kemiskinan dan peningkatan pengetahuan dan kemampuan kewirausahaan pengusaha mikro dan kecil. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk kelangsungan usahanya.

3.4 Rancangan Evaluasi

Evaluasi dalam kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yaitu:

- a. Tahap perencanaan kegiatan. Tim pada awal kegiatan membagi peserta berdasarkan bidang usaha yang mereka kelola untuk melakukan koordinasi dan memantapkan rencana program pelatihan terhadap sasaran pelatihan dalam hal adalah para pelaku usaha.
- b. Tahap selama proses kegiatan. Evaluasi pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui efektivitas pelaksanaan program disertai umpan balik perbaikan program lanjutan dari para pelaku usaha.
- c. Tahap akhir kegiatan. Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan.

3.5 Media Pembelajaran

Media pembelajaran dalam pengabdian ini menggunakan: a) laptop, b) satu unit LCD dan c) satu unit sound system.

3.6 Jadwal Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan ini selama 1 hari pada Minggu ketiga bulan Juni 2020 di Kota Gorontalo.

3.7 Anggaran Kegiatan

I. Biaya Persiapan

- | | |
|---|--------------|
| • Pembelian kertas 2 rim A4 | Rp 50.000,- |
| • Pembelian Catridge hitam | Rp 200.000 |
| • Pembelian Tinta hitam dan warna | Rp 200.000,- |
| • Penggandaan Proposal
20 hal x @ Rp 250 x 6 rangkap | Rp. 30.000,- |

• Penjilidan proposal 7 rangkap x Rp 10.000	Rp 70.000,-
• Spanduk	<u>Rp 100.000,-</u>
	Rp. 650.000,
II. Pelaksanaan3	
• Honor Pemateri 1	Rp 500.000,-
• Konsumsi berat dan ringan	<u>Rp 2.000.000,-</u>
	Rp. 2.500.000,
III. Penyusunan Laporan	
• Penggandaan 60 Hal @ Rp 250 x 6 rangkap	Rp. 90.000,-
• Penjilidan 7 rangkap @ Rp 10.000	<u>Rp. 70.000,-</u>
	<u>Rp 160.000+</u>
Total	Rp. 3.310.000,-

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum UMKM

Dalam Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha milik perseorangan atau badan usaha perorangan yang produktif dan memenuhi kriteria yang ditulis oleh Undang-undang. Beberapa kriteria usaha yang tergolong dalam UMKM:

1. Usaha Mikro

Kriteria UMKM adalah sebuah usaha mikro yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha dan juga didasarkan pada kriteria usaha mikro.

Kekayaan bersih yang dimiliki atau aset minimal adalah lima puluh juta rupiah. Sementara itu, hasil penjualan atau omzet minimal adalah tiga ratus juta rupiah.

2. Usaha Kecil

Usaha-usaha yang masuk ke dalam jenis usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih yang mencapai lima puluh juta rupiah. Ini tentu tidak termasuk dengan harga tempat untuk mendirikan usaha.

Hasil penjualan atau omzet yang didapatkan oleh usaha ini setiap tahunnya adalah berkisar antara tiga ratus juta rupiah sampai dengan 2,5 miliar rupiah.

3. Usaha Menengah

Sementara itu, usaha menengah adalah usaha dengan total kekayaan bersih lima ratus juta sampai dengan sepuluh miliar rupiah. Omzet per tahunnya mulai dari dua koma lima miliar rupiah sampai dengan lima puluh miliar rupiah. Ada

beberapa hal yang bisa diperhatikan untuk bisa meningkatkan produktivitas dan kuantitas UMKM Indonesia, baik dari sisi masyarakat maupun pemerintah.

Berikut adalah beberapa cara untuk mengembangkan UMKM di Indonesia secara maksimal.

1. Event UMKM

Untuk bisa meningkatkan produktivitas UMKM, pemerintah bisa mengadakan berbagai *event* UMKM yang potensial. Contohnya seperti pameran memperingati hari tertentu atau menyediakan *stand* bagi UMKM di acara penting, seperti pameran kerja. Dengan begitu, berbagai usahawan bisa mempromosikan UMKM yang sedang mereka jalankan, sekaligus memperluas peluang ekspansi lewat sistem *franchise*.

2. Sosialisasi Pemasaran

Salah satu kendala majunya UMKM bukan hanya terletak pada kualitas produk, tetapi bagaimana sebuah UMKM mampu melakukan pemasaran yang baik. Sosialisasi pemasaran ini bisa dilakukan oleh lembaga terkait yang mengurus UMKM di Indonesia. Caranya adalah dengan melakukan pelatihan, seminar, dan sebagainya. Seiring dengan perkembangan teknologi yang pesat, seminar ini bahkan bisa dilakukan secara daring seperti menggunakan video (*online seminar*).

3. Menemukan investor

Ada banyak usaha yang stagnan dan tidak dapat berkembang dengan baik karena kekurangan modal. solusi yang bisa dilakukan adalah dengan mempertemukan pihak UMKM dengan para investor yang tertarik untuk

berinvestasi di bidang tersebut. UMKM dengan konsep menarik dan menguntungkan akan menarik banyak investor untuk berinvestasi pada UMKM tersebut.

4.2 Capaian Hasil Kegiatan dan Pembahasan

Berdasarkan hasil survey kegiatan yang telah dilakukan secara tatap muka dengan para pelaku usaha UMKM bahwa dengan adanya penyebaran covid 19 ini berimbas langsung pada penurunan pendapatan ekonomi UMKM. Dimana ada beberapa kebijakan yang mengharuskan setiap warga untuk menjaga jarak, anak-anak sekolah diliburkan, sampai melakukan *lockdown* dirumah. Hal ini tentu berakibat pada beberapa UMKM dalam penjualan barang dagang terutama para pelaku usaha yang menjual barang kebutuhan harian. Persediaan barang dagang untuk dijual pun rusak tak bisa dijual kembali karena sudah kadaluarsa. Sehingga pada akhirnya penghasilan yang diperoleh tidak sesuai harapan.

Ada dua strategi yang perlu dipersiapkan, yaitu:

Pertama; membenahi sistem pengelolaan usaha, bisa dimulai dari mengelola pembukuan usaha dengan lebih baik sehingga dapat membuat keputusan terkait persediaan barang dagang dengan lebih tepat guna. Pencatatan atau pembukuan tersebut melalui bantuan pembukuan digital atau terkomputerisasi. Dengan pembukuan digital, bisa langsung terlihat berapa jumlah barang yang terjual, jumlah barang yang tersisa di gudang lengkap dengan jenis barangnya. Setiap hari akan diperoleh laporan penjualan dan bisa diketahui berapa pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut.

Kedua; meningkatkan kenyamanan konsumen dalam berbelanja. Kebutuhan pelanggan untuk bisa merasa aman dan nyaman berbelanja ditempat usaha harus bisa difasilitasi. Misalnya bisa dengan layanan antar pesanan ke tempat konsumen, fitur penerimaan transaksi non tunai dan lain sebagainya.

Peserta pelatihan pada tahap awal (sesi I), diberikan materi tentang persediaan barang dagang. Peserta pada tahap kedua (sesi II) diberikan materi persediaan barang dagang dan penjelasan cara melakukan pencatatan pembukuan terkomputerisasi sampai menghasilkan laporan keuangan. Setelah itu dilakukan sesi Tanya jawab terkait materi yang disampaikan. Terakhir dilakukan evaluasi untuk melihat sejauh mana keberhasilan program kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Berdasarkan hasil evaluasi diperoleh peserta sudah memahami penjelasan materi yang disampaikan. Hal ini terlihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Hasil kegiatan ini sangat bermanfaat bagi para peserta yakni para pelaku usaha baik kecil maupun mikro di wilayah kota Gorontalo untuk dapat melakukan pencatatan pembukuan dan mengatur persediaan yang ada di gudang, sehingga persediaan yang ada dapat habis terjual tanpa harus rusak dikarenakan masa berlaku barang yang sudah habis atau kadaluarsa.

5.2 Saran

Pelatihan ini sangat bermanfaat bagi para peserta yakni para pelaku usaha baik kecil maupun mikro dalam mengontrol persediaan yang ada sehingga persediaan tidak menumpuk dan bahkan rusak, maka diharapkan kegiatan ini dapat disosialisasikan kembali kepada para pelaku usaha lainnya yang belum sempat ikut dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Hery, 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Edisi 1, Cetakan Pertama, PT. Bumi Aksara, Jakarta.

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). 2018, *Standar Akuntansi Keuangan Entensitas Mikro, Kecil dan Menengah* : Jakarta.

Santoso, Iman. 2010 *Akuntansi Keuangan Menengah*. PT. Rafika Aditama. Bandung

Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil

Lampiran

1. Biodata

BIODATA PENELITI

1. Identitas Peneliti

Nama Lengkap : Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si
Tempat Tanggal Lahir : Gorontalo, 9 Maret 1986
Jenis kelamin : Perempuan
Status Perkawinan : Menikah
Golongan / Pangkat : III d / Penata Tingkat I
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Gorontalo
Alamat Kantor : Jl. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo
Telp. / Faks : 0435 – 829713 / 0435 - 821752
Agama : Islam
Alamat : Jl. Durian I Kel. Tomulabutao Selatan Kota
Gorontalo.
Telp : 0435 – 826929
Alamat email aktif : pratiwi.husain@ung.ac.id
No. hp : 085255577484

2. Jenjang Pendidikan

Pendidikan Sarjana	Nama Perguruan Tinggi	Lokasi	Gelar	Tahun tamat	Bidang studi
Sarjana Ekonomi	Universitas Negeri Sam Ratulangi	Manado	SE	2003	Akuntansi
Magister Sains	Universitas Padjadjaran	Bandung	M.Si	2011	Akuntansi

3. Pengalaman Penelitian

Tahun	Judul Penelitian	Jabatan Penelitian	Sumber Dana / Total Dana
2012	Pengaruh Partisipasi Anggaran terhadap Kinerja Manajerial dengan Komitmen Orang sebagai <i>Var Moderating</i> .	Anggota	PNBP / 5.000.000
2013	Identifikasi penentuan harga jual jasa pada Tempat penitipan anak laboratorium kiddie care's Universitas Negeri Gorontalo	Anggota	PNBP / 5.000.000
2014	"Analisis Tingkat Kesehatan Bank Pada PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia".	Anggota	PNBP / 5.000.000

2015	Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Keandalan Laporan Keuangan Pemerintah Kota Gorontalo	Ketua	Mandiri / 5.000.000
2017	Pengaruh Self Assessment System Terhadap Penerimaan Pajak Pertambahan Nilai (Studi Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Gorontalo)	Anggota	PNBP / 10.000.000
2018	The Real Cost Of Bride Price: Cintaku Tak Bertepuk Sebelah Tangan	Anggota	Mandiri / 5.000.000
2019	Pengaruh Penatausahaan Barang Milik Negara dan Penerapan Sistem Informasi Manajemen Akuntansi Barnag Milik Negara Terhadap Kualitas Laporan Keuangan	Anggota	Mandiri / 5.000.000

4. Pengalaman Pengabdian

Judul Pengabdian	Jabatan Pengabdian	Tahun	Sumber Biaya
Pelatihan penyusunan pembukuan sederhana pada usaha mikro kecil dan menengah di desa pontolo kecamatan mananggu Kabupaten boalemo	Anggota	2013	PNBP / 3.000.000
Pelatihan Penentuan Harga Pokok Dan Harga Jual Produk Pada Kelompok Umkm Di Desa Limehe Barat Kecamatan Tabongo Kabupaten Gorontalo	Ketua	2014	PNBP / 3.000.000
Sosialisasi Model Ekonomi Produktif Berbasis Potensi Lokal Untuk Masyarakat Pesisir di kelurahan Leato Utara Kota Gorontalo	Anggota	2015	PNBP / 3.000.000
Peningkatan Pengetahuan Aparat Desa Dalam Pengelolaan Keuangan Desa di Kecamatan Mananggu Kabupaten Boalemo	Anggota	2016	KKS / 25.000.000
Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro di Kecamatan Suwawa Kabupaten Bone Bolango	Anggota	2017	PNBP / 5.000.000
Pelatihan penyusunan pembukuan sederhana pada Pelaku usaha mikro	Ketua	2017	Mandiri / 5.000.000

di desa Pentadio Barat Kec. Telaga Biru.			
Pemanfaatan Eceng Gondok Untuk Meningkatkan Potensi Pendapatan Masyarakat di Desa Pentadio Barat Kec. Telaga Biru	Anggota	2018	PNBP / 5.000.000
Studi kelayakan bisnis pada usaha mikro Di desa pentadio barat kec. Telaga biru	Anggota	2018	Mandiri / 5.000.000

Gorontalo, Juli 2020

Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si
NIP. 19860309 200801 2 003

2. Dokumentasi







PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
KOTA GORONTALO

DAFTAR HADIR PESERTA

Materi : SOSIALISASI PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG UMKM
Penyaji: SITI PRATIWI HUSAIN

NO	NAMA	ALAMAT	TANDA TANGAN
1	Chamul Maatini	Bedi utomw	
2	Moh. Sabri Bachu	Dewi Seirika	
3	Amelia Hasan	telaga	
4	Susi S. Pawala	Jl Durian	
5	Veren fariqi	telaga	
6	Dosela Dukawang	Bongowene	
7	BELLA SAFIRA	Knawu	
8	Pinka tria badi	Jl. jaksu	
9	NUR RAHMI PRATIWI	wongladiti	
10	Susan Sy. Kasim	limboto	
11	Siti Nur Chalisa Yusuf	lekebato	
12	Chynthia Rahmatia Sabri	kabila	
13	FITRA Rizkia HARUN	KABILA	
14	Krisniawati	perum puluhala	
15	Sri Analia Thalib	Jl. kaliman tan	
16	Ramadhian P. Putra Harau	Pudebulu	

17	ROIMAN INAKU	PENTADIO	Res.
18	Elsalina	Deliana	W
19	Mubarak ka	Palma	Ger.
20	Santi Scaman	Rajawali	Se
21	Sylvana massa	Camdoro	G
22	Ahbar Rajah	Rian	Or

Gorontalo, juni 2020

pelaksana





FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
Jalan Jend Sudirman No. 6 Telepon (0435) 821125; Fax 821752

**SOSIALISASI PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG UMKM DI
MASA PANDEMI COVID 19**

DAFTAR HADIR PEMATERI

Hari, tanggal : Senin, 06 Juli 2020
Pukul : 13.00 WITA
Tempat : Ruang Sidang Jurusan Akuntansi

No.	Nama	Instansi/Utusan	Tanda Tangan
1	Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si	UMG	

Gorontalo, 06 Juli 2020
Pelaksana

SITI PRATIWI HUSAIN, SE., M.Si
NIP. 198603092008012003